ഇഫെക്ടീവ് ആഡ്കോം EFFECTIVE

ADCOM

MARCH 2018 Vol. 4 Issue 38 മലയാളത്തിലെ ആദ്യത്തെ അഡ്വർടൈസിംഗ് & മാർക്കറ്റിംഗ് മാസിക Price: ₹ 50/-

INSIDE OUTSIDE AD WORLD

കലയും ജീവിതവും
Interview - E.A. Rajendran

പരീക്ഷക്കു തയ്യാറാകുമ്പോൾ
Career Guidance

മണിപ്പൂരിന്റെ മടിത്തട്ടിലൂടെ...
Travelogue

മായാത്ത പരസ്യങ്ങൾ

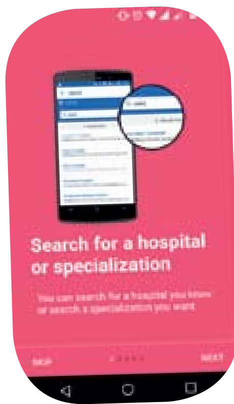
ഒരു നുള്ളുവിശ്വാസം ചേർത്ത്
Overview

സിനിമ വന്ന വഴി

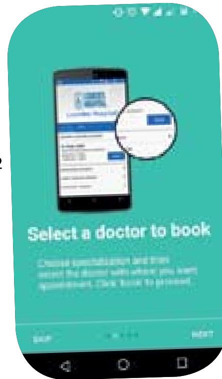
• MODELING • STUDENTS' CORNER • SOFTWARE • SPROUTING SEEDS • MEDIA

കൊച്ചിയിലെ പ്രമുഖ ആശുപത്രികളിലെ വിദഗ്ധ ഡോക്ടർമാരുടെ അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് നേടാം.. എവിടെയിരുന്നും

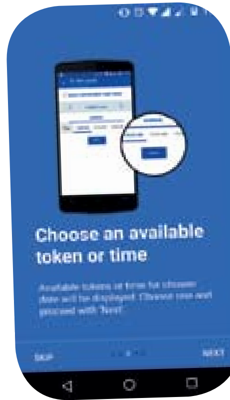
ഹോസ്പിറ്റലിന്റെ പേരോ വിദഗ്ധ വിഭാഗത്തിന്റെ പേരോ സേർച്ചു ചെയ്യാം. നിങ്ങൾ അന്വേഷിക്കുന്ന വിഭാഗത്തിലേക്കുള്ള ഡോക്ടറുടെ അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് ബുക്കുചെയ്യാൻ Pay and Confirm നൽകി മുന്നോട്ടു പോകാം...



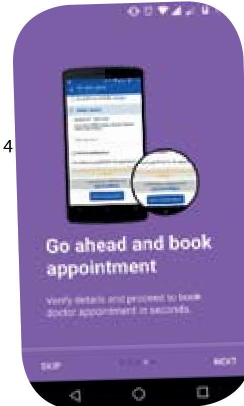
step 1



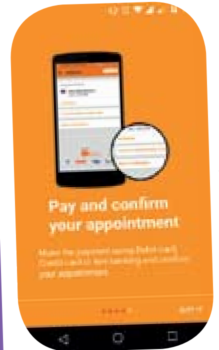
step 2



step 3



step 4



step 5

ചെയ്യേണ്ടത് ഇത്രമാത്രം.

QKDOC APP ഡൗൺലോഡ് ചെയ്യൂ അല്ലെങ്കിൽ QKDOC.COM സന്ദർശിക്കൂ... ആശുപത്രി / വിദഗ്ധ വിഭാഗം സേർച്ച് ചെയ്ത് അപ്പോയ്ന്റ്മെന്റ് എടുക്കൂ..

QKDOC.com

Doctor appointments made easy

Customer Care :
7012612323 (24x7)
0481 2587512/511
Email : support@qkdoc.com

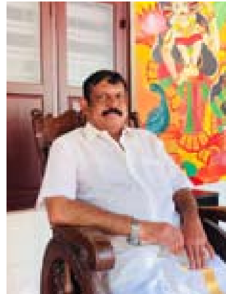
ഹോസ്പിറ്റലുകളിലെ ഡോക്ടറുടെ അപ്പോയിന്റ്മെന്റ് ഇനി നിമിഷങ്ങൾക്കുള്ളിൽ

ഉള്ളടക്കം



Cover: Priya Prakash Varrier
Photographer: Ajmal Latheef

Vol. 4 | Issue 38 | March 2018









Images Courtesy: Google

ഇഫെക്ടീവ് ആഡ്കോം EFFECTIVE
ADCOM
Advertising is Communication. Marketing is destination
The First Advertising & Marketing Magazine in Malayalam

Marketing Offices:
Effective Publications
Mughal Palace Bldg, Collectorate P.O.
Kottayam - 2 , Kerala, India.
Ph: 08593 998705
e-mail: effectiveadcom@gmail.com

Regd. Office:
Mulamoottil Bldg., Cathedral Road
Manorama (S), Kottayam - 1, Kerala, India



effectiveadcom/posts 09846057461
/effective.adcom /effective-adcom
www.effectiveadcom.com

EDITORIAL

അഡ്വർടൈസ്മെന്റ് ഇഫക്ട്

പരസ്യരംഗത്ത് പലപ്പോഴും ചർച്ച ചെയ്യപ്പെടുന്ന വിഷയമാണ് അഡ്വർടൈസ്മെന്റ് ഇഫക്ട്. പരസ്യങ്ങളില്ലാതെ ഒരു ബിസിനസ്സിനും വളരാനാവില്ല എന്ന സ്ഥിതിയിലേക്ക് വളർന്നിരിക്കുകയാണ് ലോകം. ആശയങ്ങളും മനശാസ്ത്രവും കലയും സമ്പത്തും എല്ലാം കൂടിച്ചേരുന്ന ഈ മേഖലയിൽ കാര്യമായ അറിവുള്ളവരുടെ എണ്ണം എത്രമാത്രം ഉണ്ടെന്നത് ആലോചനാ വിഷയമാണ്. എന്തെങ്കിലും ഒരു ഡിസൈൻ ചെയ്യുന്നതാണ് പരസ്യം എന്നു കരുതുന്നവരാണ് ഭൂരിഭാഗവും. ശാസ്ത്രീയമായ വിശകലനവും അതിനു വേണ്ടതായ മാർക്കറ്റ് റിസർച്ചും ചെയ്യുന്നവരുടെ എണ്ണം എത്രയോ തുച്ഛമാണ്.

ഏതെങ്കിലും ഒരു പ്രമുഖ മാധ്യമത്തിൽ ഒരു പരസ്യം ചെയ്താൽ അന്നു കിട്ടുന്ന ടെലിഫോൺ കോളുകളുടെ എണ്ണം മാത്രം നോക്കി പരസ്യത്തിന്റെ ഇഫക്ട് അളക്കുന്നവരാണ് നമ്മുടെ ക്ലൈന്റ്സിൽ കൂടുതലും. എല്ലാ മാധ്യമങ്ങളിലും പരസ്യത്തിന് അതിന്റേതായ ഇഫക്ടുകളുണ്ടെന്ന് മനസ്സിലാക്കുന്നവരുടെയും അതു പറഞ്ഞു മനസ്സിലാക്കാൻ കഴിയുന്ന അഡ്വർടൈസിംഗ് പ്രഫഷണലുകളുടേയും എണ്ണവും വളരെ കുറവാണ്. ഇന്ന് മുടക്കുന്ന പണത്തിന് ഇന്നു തന്നെ ലാഭം കിട്ടണമെന്ന ചിന്തയാണ് ഇതിന് അടിസ്ഥാനം. നിരന്തരമായ പരസ്യങ്ങളിലൂടെയും പരിശ്രമത്തിലൂടെയും സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്ന ഇമേജ് കാലാന്തരത്തിൽ നൽകുന്ന റിസൽട്ടാണ് യഥാർത്ഥ ഇഫക്ട്. ബ്രാൻഡ് ബിൽഡിംഗ് എന്നാൽ എന്തെന്ന് ഇനിയും നമ്മുടെ ബിസിനസ്സ് സമൂഹം പഠിക്കേണ്ടിയിരിക്കുന്നു. ഏവർക്കും അതിനു സാധിക്കട്ടെ എന്ന് ആശംസിക്കുന്നു.

സ്നേഹപൂർവ്വം,

ചീഫ് എഡിറ്റർ



കലയും ജീവിതവും

അറിയപ്പെടുന്ന ഒരുപാട് നാടക കലാകാരന്മാരെ കാണാനും അവരുമായി അടുത്ത് ഇടപഴകാനും കിട്ടിയ അവസരങ്ങൾ ഒന്നും മറക്കാൻ കഴിയാത്തതാണ്. എന്റെ ജീവിതത്തിൽ ഒരു വഴിത്തിരിവ് ആയതും ഞാൻ ഇന്ന് എന്തെങ്കിലും ആയിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ അതെല്ലാം ഇവരിൽ നിന്നൊക്കെയുള്ള പാഠങ്ങളാണ്.

സിനിമ, സീരിയൽ, നാടകം, രാഷ്ട്രീയം ഈ മേഖലയെല്ലാം തനിക്ക് വഴങ്ങും എന്ന് തെളിയിച്ച ഒരു കലാകാരനാണ് ഇ.എ. രാജേന്ദ്രൻ. ഒരുപാട് നല്ല കഥാപാത്രങ്ങൾ മലയാള നാടക-സിനിമ-സീരിയൽ മേഖലകൾക്ക് നൽകിയിട്ടുണ്ട്. ഗ്രീഷ്മം എന്ന മലയാള സിനിമയിലൂടെ നായകനായി അരങ്ങേറ്റം കുറിച്ച രാജേന്ദ്രൻ പിന്നീട് വില്ലനായും, ചേട്ടനായും, അമ്മവനായും അഭിനയ മികവ് തെളിയിച്ചു. കളിയാട്ടത്തിലേയും, മീശമാധവനിലേയും വ്യത്യസ്തങ്ങളായ കഥാപാത്രങ്ങളെ മലയാളികൾക്ക് മറക്കാൻ സാധിക്കില്ല. മഹാനായ നാടക നടനും, സംവിധായകനുമായിരുന്ന ഒ.മാധവന്റെ മരുമകനുമായ ഇദ്ദേഹമാണ് കാളിദാസ കലാകേന്ദ്രത്തിന്റെ ഇപ്പോഴത്തെ അമരക്കാരൻ. കലയെ ഒരുപാട് പ്രണയിക്കുന്ന രാജേന്ദ്രനു കിട്ടാവുന്ന ഏറ്റവും വലിയ അഗീകാരം കൂടിയാണ് കാളിദാസകലാകേന്ദ്രത്തിന്റെ ചെയർമാൻ സ്ഥാനം. അഭിനയത്തിന്റെ വ്യത്യസ്ത മുഖഭാവങ്ങളെ കുറിച്ചു രാജേന്ദ്രൻ മനസ്സു തുറക്കുന്നു.

ബാല്യം, പഠനം

എന്റെ നാട് തൃശ്ശൂർ ആണ്. പഠിച്ചതും വളർന്നതും അവിടെ തന്നെയാണ്. നാട്ടിക എസ്.എൻ. കോളേജിലാണ് ഡിഗ്രി ചെയ്തത്. അതിനു ശേഷം, നാടകത്തിനോടുള്ള ഇഷ്ടം കൊണ്ട് ഡൽഹി നാഷണൽ സ്കൂൾ ഓഫ് ഡ്രാമയിൽ ചേർന്നു. വീട്ടിലെ ഇളയ മോൻ ആയത് കൊണ്ട് ഡൽഹിയിലൊക്കെ വിട്ട് പഠിപ്പിക്കാൻ അമ്മക്ക് വല്യ സങ്കടമായിരുന്നു. അമ്മാവന്മാരെല്ലാം നല്ല സപ്പോർട്ട് ആയത് കൊണ്ട് അത്രക്ക് കുഴപ്പമായില്ല.

നാഷണൽ സ്കൂൾ ഓഫ് ഡ്രാമയിലെ അനുഭവങ്ങൾ

ജീവിതത്തിലെ മറക്കാനാവത്ത ഒരുപാട് നല്ല മുഹൂർത്തങ്ങൾ അവിടെ നിന്ന് എനിക്ക് കിട്ടിയിട്ടുണ്ട്. പ്രശ

സ്തനായ മാസ്റ്റർ ഇബ്രാഹിം അൽഖാസിയുടെ ക്ലാസ്. അറിയപ്പെടുന്ന ഒരുപാട് നാടക കലാകാര ന്മാരെ കാണാനും അവരുമായി അടുത്ത് ഇടപഴകാനും കിട്ടിയ അവസരങ്ങൾ ഒന്നും മറക്കാൻ കഴിയാത്ത താണ്. എന്റെ ജീവിതത്തിൽ ഒരു വഴിത്തിരിവ് ആ യതും ഞാൻ ഇന്ന് എന്തെങ്കിലും ആയിട്ടുണ്ടെ ങ്കിൽ അതെല്ലാം ഇവരിൽ നിന്നൊക്കെയുള്ള പാഠ ങ്ങളാണ്.

ആദ്യ സിനിമ

ഞാൻ ആദ്യമായി അഭിനയിച്ച സിനിമ ഗ്രീഷ്മമാണ്. അതിൽ നായകനായി അഭിനയിക്കാനും സാധിച്ചു എന്നതിൽ സന്തോഷം. ഈ സിനിമ ഇന്റർ നാഷണൽ ഫിലിം ഫെസ്റ്റിവൽ ഉൾപ്പെടെയുള്ള ഫിലിം ഫെസ്റ്റിവലിൽ തിരിഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. അഭിനയ പാരമ്പര്യം ഉള്ള ആരും തന്നെ എന്റെ കുടുംബത്തിൽ ഇല്ലായിരുന്നു. എന്നിട്ടും ഈ മേഖലയിലേക്ക് എനിക്ക് എത്തിപ്പെടാൻ സാധിച്ചത് ദൈവനിശ്ചയമായി കാണുന്നു.

നാടകം, സിനിമ, സീരിയൽ

എന്റെ നാടക ജീവിതം ആരംഭിക്കുന്നത് സ്കൂൾ വേദികളിൽ നിന്നാണ്. സാഹിത്യസമാജം സംഘടിപ്പിച്ച 'പരീക്ഷ' എന്ന നാടകത്തിലൂടെയാണ് ഞാൻ അഭിനയത്തിലേക്ക് ചുവട് വെയ്ക്കുന്നത്. നാടകത്തിൽ നിന്ന് സിനിമയിലേക്കും അവിടെ നിന്ന് സീരിയലിലേക്കും എത്തി. ഇപ്പോൾ ഏഷ്യാനെറ്റിലെ ഭാര്യ എന്ന സീരിയലിൽ അഭിനയിച്ചു കൊണ്ടിരിക്കുന്നു. എനിക്ക് ഈ മൂന്ന് മേഖലയും കംഫേർട്ട് ആയിട്ടാണ് തോന്നിയിട്ടുള്ളത്. സിനിമയിലാണെങ്കിലും സീരിയലുകളിലാണെങ്കിലും അതിന്റേതായ ടെക്നിക്കുകളുണ്ട്. എന്നാൽ നാടകത്തിൽ ലൈവാണ്. ഇമോഷണൽ കണ്ടിന്യുവിറ്റി ഉണ്ടായിരിക്കണം. സിനിമയിൽ ചിലപ്പോൾ അവസാന ഭാഗമായിരിക്കും ആദ്യമെടുക്കുക. നാടകത്തിൽ ഒരു ബ്രേക്ക്ഡൗൺ ഉണ്ടായിരിക്കുകയില്ല. അതിനു മാനസികമായി നമ്മൾ അഡ്ജസ്റ്റു ചെയ്യണം. സിനിമയും നാടകവും രണ്ടും നല്ലതാണ്. ജീവൻ തുടിക്കുന്ന പച്ചയായ ഒരു കലയാണ് നാടകം. കൈകാര്യം ചെയ്യുമ്പോൾ വളരെയധികം സൂക്ഷിക്കണം.

കാളിദാസ കലാകേന്ദ്രത്തെക്കുറിച്ച്

1963 ൽ കൊല്ലം ജില്ലയിൽ സ്ഥാപിതമായ പ്രൊഫഷണൽ നാടകവേദി സംഘമാണ് കാളിദാസ കലാകേന്ദ്രം. എന്റെ ഭാര്യാപിതാവ് ഒ.മാധവൻ ആണ് ഇത് സ്ഥാപിച്ചത്. ഇത്രയും വലിയൊരു പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ ഇപ്പോഴത്തെ ചെയർമാൻ സ്ഥാനത്തിൽ ഇരിക്കുന്നതിൽ വളരെ സന്തോഷം ഉണ്ട്. അതൊരു വലിയ അംഗീകാരമായിട്ടാണ് ഞാൻ കാണുന്നത്. വ്യക്തിപരമായി ഞാനതിനെ ഇഷ്ടപ്പെടുന്നു. നമ്മുക്കു മുൻപെ ഉണ്ടായിട്ടുള്ള മഹാന്മാർ ഉണ്ടാക്കി വെച്ചൊരു പദവിയുണ്ട് കാളിദാസ കലാകേന്ദ്രത്തിന്. അതിന് കോട്ടം തട്ടുന്ന രീതിയിൽ എന്തെങ്കിലും ഉണ്ടായാൽ അവരു മാപ്പ് തരില്ല. ഓരോ നാടകവും ചെയ്യുമ്പോൾ വളരെ അധികം ശ്രദ്ധിക്കണം. സമൂഹത്തിന് എതിരായിട്ടുള്ളതാണോ, സമൂഹത്തിനു ഗുണം ചെയ്യുന്നതാണോ, ജാതിഭ്രമം ഉണ്ടാക്കുന്നതാണോ, ദേശ വിരുദ്ധമായിട്ടുള്ളതാണോ, എല്ലാം നമ്മൾ ചിന്തിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

നാടകങ്ങൾ

ചക്രവർത്തി, സർക്കസ്, തീരം, തുറമുഖം, യമുന, കരുണ... അങ്ങനെ ഒരുപാട് നാടകങ്ങൾ ഞങ്ങളുടേതായിട്ടുണ്ട്. ഇതിൽ കാളിദാസ കലാകേന്ദ്രത്തിന്റെ 57–ാമത് നാടകമാണ് കുമാരനാശന്റെ 'കരുണ' എന്ന കവിതയെ ആസ്പദമാക്കി ചെയ്ത നാടകം. ഈ നാടകത്തിനായി വളരെയധികം കഷ്ടപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്. കുമാരനാശന്റെ അവസാനത്തെ കൃതിയാണ് കരുണ. കുമാരനാശൻ മരണപ്പെടുന്നത് ആലപ്പുഴക്ക് അടുത്ത് കുമാരഭൂമി എന്ന സ്ഥലത്ത് വെച്ച് നടന്ന ഒരു ബോട്ട പകടത്തിലാണ്. ബോട്ട് അപകടത്തിനു മുൻപ് സഹയാത്രികനെ അദ്ദേഹം ഈ കവിത വായിച്ച് കേൾപ്പിച്ചിരുന്നു എന്നാണ് പറയപ്പെടുന്നത്.

അപകടത്തിൽ കവിത എഴുതിയ കടലാസുകൾ ഏറെകുറെ നഷ്ടപ്പെട്ടു പോയിരുന്നു. മെഴുക് പോലുള്ള പെൻസിലിൽ എഴുതിയത് കൊണ്ടാണ് അവ മാഞ്ഞ് പോവാതെ കിട്ടിയത്. പകുതി ഭാഗങ്ങൾ എല്ലാം നഷ്ടപ്പെട്ടുപോയ ഒരു കവിതയെ നാടകം ആക്കുക എന്നത് ഞങ്ങൾക്ക് വലിയൊരു വെല്ലുവിളിയായിരുന്നു. ഈ നാടകത്തിനായി അന്ന് കുമാരനാശാന്റെ ഒപ്പമുണ്ടായിരുന്ന സഹയാത്രികനും നാട്ടുകാരും ഒരുപാട് സഹായം ചെയ്തുതന്നിട്ടുണ്ട്. കൂടാതെ നാടകത്തിന്റെ ടെക്നിക്ക് കൈകാര്യം ചെയ്തത് മുഴുവൻ വളരെയധികം പരിചയസമ്പന്നരായ ആളുകളാണ്. സാങ്കേതിക ഭദ്രതയുള്ള ഒരു നാടകം കൂടിയാണ് കരുണ. ഇന്നും ആളുകൾ കാണാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന നാടകമാണ് കരുണ.

മനസ്സിൽ തങ്ങിനിൽക്കുന്ന കഥാപാത്രം

എല്ലാ കഥാപാത്രങ്ങളും എനിക്ക് പ്രിയം തന്നെയാണ്. എന്നാലും ജയരാജിന്റെ കളി







യാട്ടം സിനിമയിലെ ഉണ്ണിതമ്പ്രാൻ എന്ന ക്യാരക്ടർ തന്നെയാണ് മനസ്സിൽ ഇന്നും തങ്ങിനിൽക്കുന്നത്. ജയരാജൻ എന്ന മഹാനായ സംവിധായകനാണ് എന്നെക്കൊണ്ട് ആ വേഷം ചെയ്യിപ്പിച്ചത്. അദ്ദേഹത്തോട് ഞാൻ വളരെയധികം കടപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

രാഷ്ട്രീയം

ഇരുപത്തിഇരുപത്തിഒൻപതു കൊല്ലമായി ഞാൻ സി.പി.ഐ.യിൽ മെമ്പറാണ്. കഴിഞ്ഞ വി.എസ്. അച്യുതാനന്ദൻ സർക്കാരിന്റെ കാലത്ത് ഹോട്ടികൾച്ചർ കോർപ്പറേഷൻ ചെയർമാനായിരുന്നു. കൃഷിയിലും എനിക്ക് താൽപ്പര്യമുണ്ട്.

അംഗീകാരങ്ങൾ

അംഗീകാരങ്ങൾ ഒരുപാട് എനിക്ക് ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട് അതിൽ എടുത്തു പറയാനുള്ളത് കാളിദാസ കലാകേന്ദ്രത്തിന്റെ റെയ്ൻബോ എന്ന നാടകത്തിനു ലഭിച്ച കേരള സ്റ്റേറ്റ് അവാർഡും, ഗവൺമെന്റിൽ നിന്നും ലഭിച്ച ടെലിഫിലിം അവാർഡുമാണ്.

കുടുംബം

കലാപരമായി ഇത്രയധികം മുന്നിൽ നിൽക്കുന്ന കുടുംബത്തിൽ നിന്ന് സന്ധ്യയെ വിവാഹം കഴിക്കാൻ സാധിച്ചതിൽ എനിക്ക് ഒരുപാട് സന്തോഷം ഉണ്ട്. ഭാര്യയും, മകനും, മരുമകളും അടങ്ങുന്നതാണ് എന്റെ കുടുംബം. ഇവരിൽ നിന്നും നല്ല സപ്പോർട്ടാണ്. ഭാര്യ സന്ധ്യ പരസ്യ ഏജൻസി രംഗത്ത് സജീവമാണ് അതിൽ അവരെ ഞാൻ സഹായിക്കാറുമുണ്ട്. കൂടാതെ സന്ധ്യ ഹൈഡ് ആന്റ് സീക്ക്, കാരണവർ എന്നീ രണ്ട് സിനിമകൾ നിർമ്മിക്കുകയും ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. മകൻ ദിവ്യദർശൻ അഭിനയം, ബിസിനസ്സ് എന്നിവയുമായി മുന്നോട്ട് പോകുന്നു. മാസ്റ്റർ പീസിൽ നല്ലൊരു ക്യാരക്ടർ ചെയ്തു. മരുമകളും കലാകാരിയാണ്. നല്ലൊരു ഡാൻസറും പെയ്ന്ററും കൂടിയാണ്.

പുതിയ തലമുറയോട് പറയാനുള്ളത്

ആളുകളുടെ മുന്നിലാണ് നമ്മൾ നാടകം അവതരിപ്പിക്കുന്നത്. സിനിമയിൽ ഒരു തിരശ്ശീല ഉണ്ടാവും. നാടകത്തിൽ നമ്മൾ ചിരിക്കുന്നതും കരയുന്നതും തമാശ പറയുന്നതുമെല്ലാം അവർ തത്സമയം കണ്ടുകൊണ്ടിരിക്കുകയാണ്. സമൂഹത്തിനെ വഴിതെറ്റിക്കുന്ന രൂപത്തിലുള്ള പ്രമേയങ്ങൾ ഒരിക്കലും കൊടുക്കരുതെന്നാണ് എന്റെ ഇത്രയും കാലത്തെ നാടക പരിചയത്തിൽ നിന്ന് പറയാനുള്ളത് ●

ഹാജിറ ഷെരീഫ്



ഇ.എ. രാജേന്ദ്രൻ കുടുംബത്തിനോടൊപ്പം

SHOT AT SIGHT

Suns of Kottayam





No doubt, sunrise is beautiful. But what amazes me more is its variety. No two sunrises look the same. Cloud formations, fog, mist, and even a hovering bird around the rising sun can paint a unique picture. It really makes you feel that each day is a new day. It can even set your mood for the day.

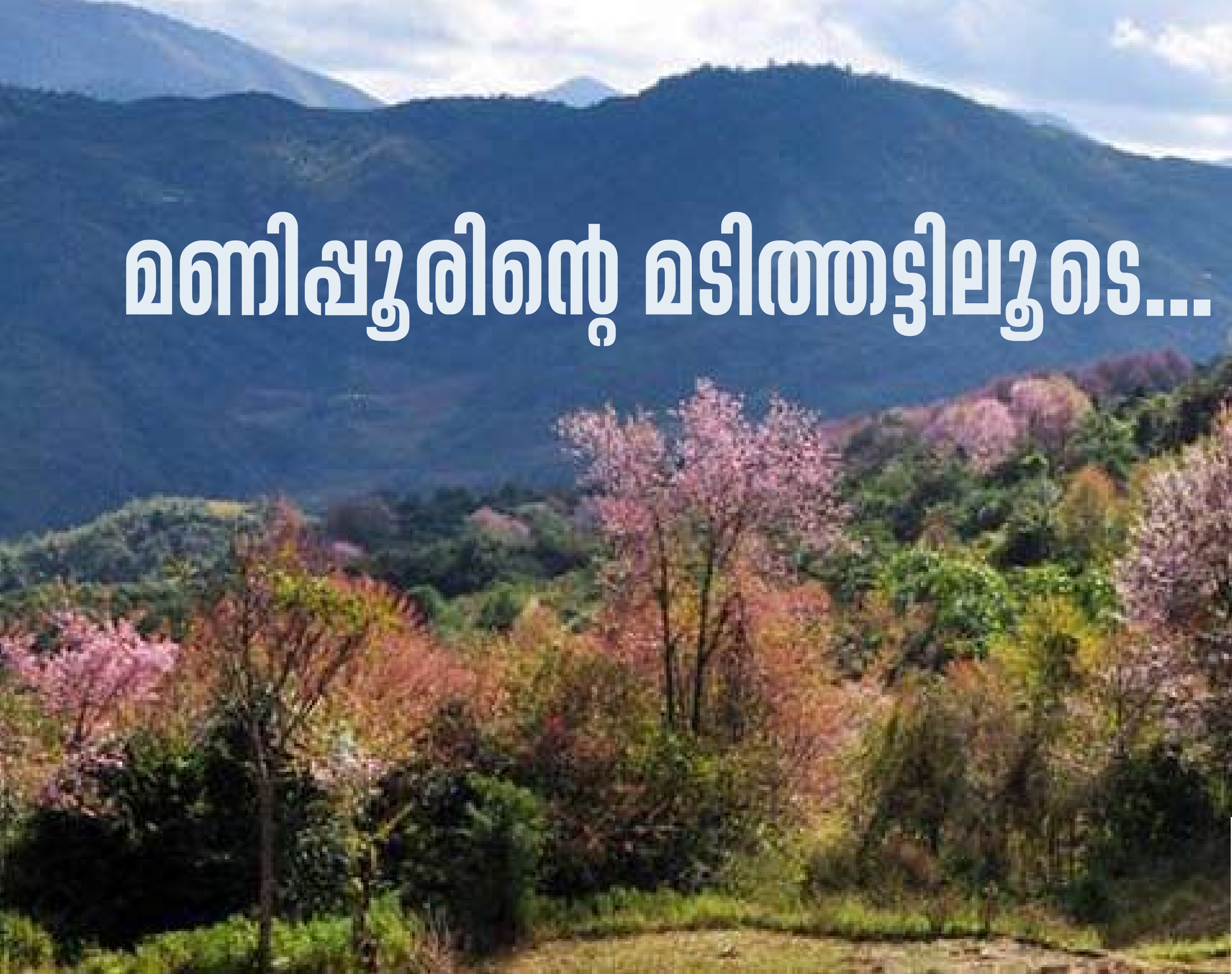
I'm happy to share with you some of the morning photos I took from a vantage point at my current home. They were all shot on different days, around the same time, from the same spot. That tower you see in the pictures strikes me as a determined mother waking her 'sun' up and standing by, as breathless as we are at his resplendent rise.

Sonia Skaria

SHOT AT SIGHT is a new regular feature in ADCOM.
We invite photographers, both amature and professional, to contribute to this page.
Please send high resolution pictures with a brief narrative to: effectiveadcom@gmail.com







മണിപ്പൂരിന്റെ മടിത്തട്ടിലൂടെ...

ഇന്ത്യയുടെ വടക്കുകിഴക്കൻ ഭാഗങ്ങളിൽ ഏഴ് സഹോദരിമാരിലൊരാളാണ് മണിപ്പൂർ. നീല കുന്നുകളിൽ ഇടതൂർന്ന് നിൽക്കുന്ന പൈൻ മരതോട്ടങ്ങൾ മനോഹാരിത നിറഞ്ഞതാണ്. ഇംഫാൽ, ഇരിൽ, തൗബൽ, ഇറാൻ, ബരാക്ക്, എന്നീ നദികൾ നിറഞ്ഞ വനങ്ങളാൽ ചുറ്റപ്പെട്ട പ്രദേശമാണിത്.

മണിപ്പൂരി എന്ന പദം ഹിന്ദിയിൽ 'ഭൂമിയിലെ രത്നം'എന്നാണ് അർത്ഥം. മണിപ്പൂരിനെ എല്ലാ അർഥത്തിലും അർഥവത്താക്കുന്നുണ്ട് ഈ പദം.1891 ൽ ആംഗ്ലോമണിപ്പൂരി യുദ്ധത്തിനു ശേഷം ബ്രിട്ടീഷ് ഭരണത്തിൻ കീഴിൽ വന്ന മണിപ്പൂർ സ്വാതന്ത്ര്യത്തിന് ശേഷം 1947 ൽ ഇന്ത്യൻ യൂണിയനിൽ ലയിച്ചു. 1972 ൽ രാജ്യം സമ്പൂർണ്ണ സംസ്ഥാനമായി മാറി. നിറയെ കുന്നുകളും മരങ്ങളും നിൽക്കുന്ന ഓവൽ ആകൃതിയിലുള്ള താഴ്‌വര സർവശക്തന്റെ ഒരു മനോഹരമായ കലാസൃഷ്ടി പോലെ തോന്നും.

ഇന്ത്യയിൽ ഏറ്റവും കുറച്ച് ആളുകൾ മാത്രം സന്ദർശിച്ചിട്ടുള്ള സ്ഥലങ്ങൾ പരിശോധിക്കുകയാണെങ്കിൽ അതിൽ ഒന്നാമത് വരുന്ന സ്ഥലമാണ് മണിപ്പൂർ. മനോഹരമായ ഭൂപ്രകൃതിയും കാലാവസ്ഥയും ഒക്കെയുള്ള ഇവിടം തീർച്ചയായും സന്ദർശിക്കപ്പെടേണ്ട സ്ഥലമാണ് എന്നതിൽ തർക്കമില്ല. പ്രകൃതി സ്നേഹികളും സാഹസിക പ്രിയരുമൊക്കെ ഒരിക്കലെങ്കിലും കണ്ടിരിക്കണം എന്നു വിശ്വസിക്കുന്ന സ്ഥലങ്ങൾ മണിപ്പൂരിൽ ധാരാളമുണ്ട്. നാലുപാടും മലനിരകളാൽ ചുറ്റപ്പെട്ട നീർത്തടങ്ങളാൽ സമ്പുഷ്ടമാണ് മണിപ്പൂർ താഴ്‌വര. നാഗാലാൻഡിലെ ദിമാപൂർ വഴി കുഴികൾ നിറഞ്ഞ ഇൻഡോ ബർമ റോഡിലൂടെ മാത്രമേ താഴ്‌വാരത്തിലേക്കു എളുപ്പമെത്തിച്ചേരാനാവൂ. തെക്കൻ അസാമിൽ നിന്നും ബരാക്ക് ചുരം വഴി ദേശീയപാതയുണ്ടെങ്കിലും അതൊന്നും സഞ്ചാരയോഗ്യമല്ല. മീട്ടി പംഗൽ, നാഗാസ്, കുക്കി-ചിൻ ഗോത്രങ്ങൾ എന്നിങ്ങനെയുള്ള മൂന്ന് വംശജരാണ് മണിപ്പൂരിൽ പ്രധാനമായും കാണപ്പെടുന്നത്. കൂടാതെ മറ്റു സംസ്ഥാനങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള ആളുകളും ഇവിടെ താമസമാക്കിയിട്ടുണ്ട്. ടിബറ്റോ-ബർമൻ ഭാഷകൾ സംസാരിക്കുന്നവരാണ് ഭൂരിഭാഗം ജനങ്ങളും. മീട്ടി ജനതയുടെ മാതൃഭാഷ മണിപ്പൂരി ഭാഷയായ ലിംഗുവേ ആണ്. ഇംഗ്ലീഷാണ് ഔദ്യോഗിക ഭാഷയും, ബിസിനസ്സ് ചെയ്യുന്ന ഭാഷയും.

മണിപ്പൂരിലേക്ക്..

ഇന്ത്യയുടെ വടക്കുകിഴക്കൻ ഭാഗങ്ങളിൽ ഏഴ് സഹോദരിമാരിലൊരാളാണ് മണിപ്പൂർ. നീല

കുന്നുകളിൽ ഇടതൂർന്ന് നിൽക്കുന്ന പൈൻ മരതോട്ടങ്ങൾ മനോഹാരിത നിറഞ്ഞതാണ്. ഇംഫാൽ, ഇരിൽ, തൗബൽ, ഇറാൻ, ബരാക്ക്, എന്നീ നദികൾ നിറഞ്ഞ വനങ്ങളാൽ ചുറ്റപ്പെട്ട പ്രദേശമാണിത്. ലോകത്തിലെ കലാസ്നേഹികളെ ആകർഷിച്ച മണിപ്പൂർ നൃത്തരൂപങ്ങളാൽ പ്രശസ്തമാണ്. വിമാനം, റോഡ്, റെയിൽ മാർഗ്ഗങ്ങൾ വഴി എളുപ്പത്തിൽ മണിപ്പൂരിലേക്ക് എത്തിപ്പെടാം. മണിപ്പൂരിന്റെ തലസ്ഥാനമായ ഇംഫാലിലേക്ക് ഡൽഹി, കൊൽക്കത്ത, ഗുവാഹത്തി തുടങ്ങിയ പ്രമുഖ ഇന്ത്യൻ നഗരങ്ങളിൽ നിന്ന് വിമാനസർവീസുണ്ട്. ഇന്ത്യയിലെ വ്യോമയാന മേഖലയിൽ ഈ നഗരം പ്രധാന പങ്കു വഹിക്കുന്നു. രാജ്യത്തിന്റെ ചില ഭാഗങ്ങളിൽ നിന്നുമുള്ള സഞ്ചാരികൾ തീവണ്ടി മാർഗ്ഗവും മണിപ്പൂരിലെ മോഡ്പൂർ റെയിൽവേ സ്റ്റേഷനിൽ എത്തുന്നു. ഗുവാഹത്തി, ദിമാപൂർ, സിൽചാർ തുടങ്ങിയ വടക്കുകിഴക്കൻ നഗരങ്ങളിലും റെയിൽവേസ്റ്റേഷനുകളുണ്ട്. രാജ്യത്തിന്റെ മറ്റ് ഭാഗങ്ങളിൽ നിന്നും പ്രധാനപ്പെട്ട തീവണ്ടികൾ സർവ്വീസ് നടത്തുന്നുണ്ട്. മണിപ്പൂരിലെ റോഡു ശൃംഖല വളരെ ഫലപ്രദമാണ്. ദേശീയപാത 39 വടക്കുകിഴക്കൻ ഭാഗങ്ങളിലെ ഗുവാഹത്തി, ദിമാപൂർ, കൊഹിമ, സിൽചാർ തുടങ്ങിയ നഗരങ്ങളെ തമ്മിൽ ബന്ധിപ്പിക്കുന്നു. അതുകൊണ്ട് തന്നെ എളുപ്പത്തിൽ എത്തിച്ചേരാൻ സാധിക്കുന്നു. മണിപ്പൂരിലെ ടൂറിസം വികസിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുന്ന ഘട്ടത്തിലാണെങ്കിലും മണിപ്പൂരിൽ ഹോട്ടലുകൾക്ക് ക്ഷാമമില്ല. മണിപ്പൂരിലെ ഹോട്ടലുകൾ മാന്യമായ താമസസൗകര്യവും, സുഖകരമായ അനുഭവങ്ങളും നൽകുന്നു. സ്വകാര്യ ഹോട്ടലുകൾക്കൊപ്പം മണിപ്പൂരിൽ സർക്കാർ നടത്തുന്ന ഹോട്ടലുകളും ഉണ്ട്. പ്രകൃതിയുടെ മടിയിൽ ഗസ്റ്റ്ഹൗസ് അല്ലെങ്കിൽ ടൂറിസ്റ്റ് ബംഗ്ലാവുകൾ ഉണ്ട്. ബഡ്ജറ്റിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ മണിപ്പൂരിലെ താമസം സൗകര്യകരമാക്കാൻ സാധിക്കും.

കാലാവസ്ഥ

മണിപ്പൂർ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ വലിപ്പം താരതമ്യേന വളരെ ചെറുതാണ്. മിതോഷ്ണ കാലാവസ്ഥയാണ് മണിപ്പൂരിൽ അനുഭവപ്പെടുന്നത്. വേനൽക്കാലത്ത് മിതമായ ചൂട് ഉണ്ട്. 38 ഡിഗ്രി സെൽഷ്യസ് വരെ ചൂട് അനുഭവപ്പെടുന്നു. തെക്ക്പടിഞ്ഞാറൻ മൺസൂൺ കാലത്ത് ജൂൺ മുതൽ സെപ്റ്റംബർ വരെ മഴ പെയ്യുന്നു. കുന്നിൻ പ്രദേശങ്ങളിൽ കുത്തനെയുള്ള ഗ്രേഡിയറുകൾ ഉപരിതല ജലത്തിന്റെ


പരമ്പരാഗത വസ്ത്രം


കേവിങ്



കാങ്ല കോട്ട


ഗ്രാമ പ്രദേശങ്ങൾ


കെയ്ബുൾ ലാംജാവോ ദേശീയോദ്യാനം



വേഗത കുറയ്ക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു. ഇത് മണ്ണിൽ ജലലഭ്യത കുറയ്ക്കുകയും, ഗതാഗതവും ആശയവിനിമയങ്ങളും തടസ്സപ്പെടുത്തുകയും ചെയ്യും. മോശം ഡ്രെയിനേജ് കാരണം മഴ പല റോഡുകളിലേക്കുമായി മാറുന്നു. ജൂൺ മുതൽ ഓഗസ്റ്റ് വരെയാണ് മഴക്കാലം എന്നുപറയാം. ഒക്ടോബർ മുതൽ ഫെബ്രുവരി വരെയാണ് മണിപ്പൂർ സന്ദർശിക്കാൻ പറ്റിയ സമയം. മണിപ്പൂരിന്റെ ഭൂമിശാസ്ത്രത്തിൽ നദികൾ, തടാകങ്ങൾ, കുന്നിൻ ചെരുവുകൾ, ഇടുങ്ങിയ മലയിടുക്കുകൾ, താഴ്‌വരകൾ എന്നിവയെല്ലാം ഉൾപ്പടുന്നു. വനപ്രദേശങ്ങളിൽ 60% ത്തിൽ കൂടുതൽ തേക്ക്, പൈൻ, ഓക്ക്, മുള, ചൂരൽ തുടങ്ങിയവയാണ്. മണിപ്പൂരിൽ ഏതാണ്ട് വ്യത്യസ്തങ്ങളായ 500 ഓർക്കിഡുകൾ കാണപ്പെടുന്നു. അപൂർവമായ ഈ ഓർക്കിഡുകൾ ഭൂമിയിലെ പുഷ്പങ്ങളുടെ നേതാവെന്ന് അവകാശപ്പെടുന്നു. വർണ്ണശബളവും സുന്ദരവുമായി അവ എല്ലായിടത്തും വളരുന്നു. കൂടാതെ മണ്ണിൽ, മരങ്ങളും, കുറ്റിച്ചെടികളും. വൈവിധ്യമായ ജീവജാലങ്ങളാൽ സമ്പുഷ്ടമാണ് മണിപ്പൂർ.

സംസ്കാരം

മണിപ്പൂരിലെ ആളുകൾക്ക് നൃത്തം സംസ്കാരത്തിന്റെ അവിഭാജ്യ ഘടകമാണ്. നാടൻ-ക്ലാസിക്കൽ ഡാൻസ്, നൃത്തരൂപങ്ങളിലുള്ള അതിശയകരമായ പ്രഭാവം, ഇവയെല്ലാം മണിപ്പൂരിനെ കൂടുതൽ വ്യതസ്തമാക്കുകയാണ്. കലയുടെ സൗന്ദര്യം ജനങ്ങളിൽ അന്തർലീനമാണ്. നൃത്തം അറിയാത്ത ഒരു മണിപ്പൂരി പെൺകുട്ടികളേയും അവിടെ കാണാൻ സാധിക്കില്ല. മണിപ്പൂരി നൃത്തം, ലളിതവും മനോഹരവുമായ താളത്തിലുള്ള ക്ലാസിക്കൽ ഭക്തിനൃത്തം എന്നിവ മറ്റ് നൃത്തരൂപങ്ങളേക്കാൾ വ്യത്യസ്തമാണ്.ഓരോ നൃത്ത സമ്പ്രദായത്തിലും അതിന്റെ തനതായ സംസ്കാരവും പാരമ്പര്യവും സംഗീതവും ആചാരമര്യാദകളും ആഴത്തിൽ ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ടാവും. പ്രകൃതിയുടെ അത്യന്തമായ ഭക്തിയാണ് ഈ സംസ്ഥാനത്തിന്റെ എല്ലാ നൃത്തങ്ങളുടെയും പൊതുവീക്ഷണം. സ്ത്രീകളും പുരുഷന്മാരും തമ്മിലുള്ള നൃത്തമാണ് ആണ് ഖംബ തൈബ. ഇത് ആധുനിക മണിപ്പൂരി നൃത്തരൂപത്തിന്റെ ഉത്ഭവമായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. രാധയും കൃഷ്ണനും തമ്മിലുള്ള പ്രണയം കാണിക്കുന്ന രാസ് ലൈലാ നൃത്തം, അതിന്റെ മധുരസ്വഭാവത്തിന് ക്ലാസിക് മണിപ്പൂരി നൃത്തത്തിന്റെ ഒരു വ്യാഖ്യാനമായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. ഇതിൽ ഹൈന്ദവതയുടെ അചഞ്ചലത്വവും ചിത്രീകരിക്കപ്പെടുന്നു. മറ്റ് എല്ലാ സംസ്ഥാനങ്ങളെയും പോലെ, കൈത്തറി, കരകൗശല രൂപങ്ങൾക്കും മണിപ്പൂരികൾ പ്രാധാന്യം കൊടുക്കുന്നു. പഴയ നെയ്ത്ത് സമ്പ്രദായങ്ങളിൽ അധികവും വനിതകളാണ്. ഏറ്റവും വലിയ കുടിൽ വ്യവസായമാണ് ഇത്. സംസ്കാരത്തെക്കുറിച്ച് സംസാരിക്കുമ്പോൾ പ്രസക്തമാണ് മണിപ്പൂരിലെ പുരാതന കായിക പാരമ്പര്യങ്ങൾ.

മണിപ്പൂരി ഭക്ഷണം

മണിപ്പൂരിന്റെ ആഹാരം വളരെ ആരോഗ്യദായകമായി കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു. അവർ ഉപയോഗിക്കുന്ന ചേരുവകളിൽ ഭൂരിഭാഗവും ജൈവകൃഷിയാലുള്ളതാണ്. അതുകൊണ്ടാണ് ആഹാരം നല്ല ആരോഗ്യസമ്പുഷ്ടമായി കാണുന്നത്. മണിപ്പൂരി ഭക്ഷണത്തിൽ ധാരാളമായി മസാലയും, എണ്ണയും ചേർക്കാറുണ്ട്. രാജ്യത്തിന്റെ മറ്റുഭാഗങ്ങളിൽ ഉപയോഗിക്കുന്ന സാധാരണ ഗരം മസാലപൊടിക്കു പകരം മല്ലി, കുരുമുളക് എന്നിവ ഉപയോഗി

ക്കുമെന്നതാണ് അവരുടെ രഹസ്യം. മണിപ്പൂരിലെ ജനങ്ങൾ അരി, മത്സ്യം, പച്ചക്കറികൾ തുടങ്ങിയവ കഴിക്കുന്നവരാണ്. സ്വന്തമായി പച്ചക്കറികൾ കൃഷി ചെയ്യുകയും, മത്സ്യക്കുഞ്ഞുങ്ങളെ ആഴമേറിയ കുളങ്ങളിൽ വളർത്തുകയും ചെയ്യുന്നു. അതിനാൽ എല്ലാം വളരെ ഓർഗാനിക് ആണ്. പുതിന, മുളകുകൾ, കുരുമുളക്, തുടങ്ങി ഒട്ടേറെ സസ്യങ്ങളെ അവർ പാകപ്പെടുത്തിയെടുക്കാറുണ്ട്.

പരമ്പരാഗത വസ്ത്രം

മണിപ്പൂരിന്റെ തനതു വേഷമാണ് ഫനേക്ക്. മുണ്ടു പോലത്തെ ഒരു വസ്ത്രവും അതിന്റെ കൂടെ ഒരുതരം ബ്ലൗസും ഷാളും കൂടിയതാണ് ഇത്. ഒരു മിനി ബ്ലൗസും അപ്പർ തുണിയും കൂടിച്ചേരുന്ന ഫനേക് വടക്കേ ഇന്ത്യൻ സാരിയ്ക്ക് തുല്യമാണെന്ന് കാണുമ്പോൾ തോന്നും. പുരുഷന്മാർ സാധാരണയായി വെളുത്ത കുർത്തയും ധോത്തിയുമാണ് ധരിക്കുന്നത്. പ്രത്യേക അവസരങ്ങളിൽ അവർ ഒരു വെളുത്ത പഗ്രി അല്ലെങ്കിൽ തലപ്പാവ് ധരിക്കാറുണ്ട്.

സഞ്ചാരികളെ ഇതിലെ

കാങ്ല കോട്ട

ചരിത്രമുറങ്ങുന്ന കാങ്ല കോട്ടയാണ് ഇംഫാലിൽ എത്തുന്ന സഞ്ചാരികളുടെ പ്രധാന ആകർഷണം. നൂറ്റാണ്ടുകളായി രാജാക്കന്മാരും ബ്രിട്ടീഷുകാരും പിന്നെ 2004 വരെ അസം റൈഫിൾസും കിടങ്ങിനാൽ ചുറ്റപ്പെട്ട ഈ കോട്ടയിലിരുന്നാണ് താഴ്വരയെ നിയന്ത്രിച്ചത്. ഇപ്പോൾ സംസ്ഥാന സർക്കാരിന്റെ കീഴിലുള്ള ഈ സംരക്ഷിത സ്മാരകം മണിപ്പൂരിന്റെ വിശ്വാസങ്ങളിൽ പരിപാവനമായ ആരാധനാകേന്ദ്രം കൂടിയാണ്. വിശ്വാസങ്ങളുടെ, ആചാരങ്ങളുടെ, സംസ്കാരത്തിന്റെ, അധികാരത്തിന്റെയെല്ലാം മാറ്റങ്ങൾക്ക് സാക്ഷിയായി ചരിത്രത്തിന്റെ തിരുശേഷിപ്പുകളും പേറി കാങ്ല നിലകൊള്ളുന്നു.

കെയ്ബുൾ ലാംജാവോ ദേശീയോദ്യാനം

വംശനാശ ഭീഷണി നേരിടുന്ന സാൻഗായ് മാനുകളുടെ ഏക സ്വാഭാവിക വാസസ്ഥലം, കൂടാതെ ദേശാടനപക്ഷികളുടെ ഇടത്താവളം കൂടിയാണ് ഈ ഉദ്യാനം. പുൽമൂടിയ ചതുപ്പുനിലങ്ങളും ലോക്തക് തടാകവും ഹിമാലയം കടന്നെത്തുന്ന അതിഥികൾക്ക് ആതിഥ്യമേകുന്നു. വടക്കുകിഴക്കൻ ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വലിയ ശുദ്ധ ജല തടാകമാണ് ലോക്തക്.

ഇമാ ഖൈറാംബാദ് ബസാർ

മണിപ്പൂരിന്റെ തലസ്ഥാനമായ ഇംഫാലിലെ പ്രധാന വിപണിയാണ് ഖൈറാംബാദ് ബസാർ. ഈ മാർക്കറ്റിന്റെ പ്രധാന സവിശേഷത എല്ലാ കടകളും സ്ത്രീ ളുടെ ഉടമസ്ഥതയിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്നതാണ്.

സ്ത്രീകൾ മാത്രം കച്ചവടം നടത്തുന്ന ഇത്ര വലിയ ഒരു വിൽപ്പനമേഖല ലോകത്ത് മറ്റെവിടെയും ഉണ്ടാവില്ല. സ്ത്രീകരുത്തിന്റെ, സംഘടനശേഷിയുടെ, സാമ്പത്തിക താൻപോരിമയുടെ അസാധാരണമായ കഥകൾ പറയാ


മണിപ്പൂരി ഭക്ഷണം


ഇമാ ഖൈറാംബാദ് ബസാർ

നുണ്ട് ഇംഫാലിലെ ഖൈറാംബാദ് ബസാറിന്. അന്നാട്ടിലെ ജീവിതം, ഭക്ഷണം, വേഷം എന്നുവേണ്ട ഒരു നാടിന്റെ ജീവിതത്തുടിപ്പ് അറിയാൻ ചന്ത കാണുക തന്നെ വേണം. സാധാരണക്കാരനെ കാണാനും കേൾക്കാനും പറ്റിയ ഇടങ്ങൾ ചന്തകളാണ്. നിത്യജീവിതത്തിനാവശ്യമായ എന്തും ഇവിടെ വാങ്ങാൻ കിട്ടും. തുണികൾ, അടുക്കള സാധനങ്ങൾ, ആഭരണങ്ങൾ, പച്ചക്കറി, മീൻ, ഇറച്ചി, പൂക്കൾ അങ്ങനെ എന്തുമെന്തും.

റാഫ്ടിങ്

ജലവിനോദങ്ങളിൽ താല്പര്യമുള്ളവർക്ക് ഏറ്റവും ഇഷ്ടപ്പെടുന്ന സാഹസിക വിനോദങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് റാഫ്ടിങ്. ആടിയുലയുന്ന റാഫ്ടിൽ ഓളങ്ങളിൽ തെറിച്ച് ജീവൻ കൈയ്യിൽ പിടിച്ച് വേണം യാത്ര ചെയ്യാൻ. സുരക്ഷയുടെ കാര്യത്തിൽ പേടിക്കേണ്ടതില്ലെങ്കിലും ഇത്തിരി പേടിയോടെ ഇത്തരം വിനോദങ്ങളെ സമീപിക്കുന്നതായിരിക്കും നല്ലത്. ലംഡാൻ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് മുതൽ നൻഡിൽ ഇബാൻ വരെ 16 കിലോമീറ്റർ നീളുന്ന റാഫ്ടിങ്ങാണ് ഇവിടുത്തെ ആകർഷണം. രണ്ടു മണിക്കൂറാണ് ഇതിനു വേണ്ടത്.

കേവിങ്

ഒളിഞ്ഞു കിടക്കുന്ന പ്രകൃതിയിലെ രഹസ്യങ്ങൾ കണ്ടെത്താൻ താല്പര്യമുള്ള ഒരാളാണെങ്കിൽ പരീക്ഷിക്കാൻ പറ്റിയ ഒന്നാണ് ഇവിടുത്തെ കേവിങ്. മണിപ്പൂരിലെ ഉഖ്റുൽ ജില്ലയിലും ടമെൻഗ്ലോങ് ജില്ലയിലുമാണ് കേവിങ്ങിനു പറ്റിയ സാഹചര്യമുള്ളത്. ഇവിടുത്തെ ഏറ്റവും ത്രില്ലിങ്ങായ വിനോദങ്ങളിൽ ഒന്നാണിത്.

റോക്ക് ക്ലൈംബിങ്

ക്ഷമയും ശക്തിയും ഒരുപോലെ പരീക്ഷിക്കുന്ന അപൂർവ്വ സാഹസിക വിനോദങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് റോക്ക് ക്ലൈംബിങ്. എത്ര തന്നെ പതറിയാലും പിടിവിടാനും ഉപേക്ഷിക്കാനും പാടില്ല എന്ന നല്ല പാഠം പകർന്നു തരുന്ന റോക്ക് ക്ലൈംബിങ് ഇവിടുത്തെ പ്രധാന വിനോദങ്ങളിൽ ഒന്നാണ്. മണിപ്പൂരിൽ മിക്കയിടത്തും ഇതിനുള്ള സൗകര്യങ്ങൾ ഒരുക്കിയിട്ടുണ്ട്.

ട്രെക്കിങ്

യാത്രസംബന്ധിയായ എന്താഗ്രഹങ്ങളും സാധിക്കാൻ പറ്റിയ ഇടമാണിത്. കൊടുംകാടും കാട്ടുചോലകളും വെള്ളച്ചാട്ടങ്ങളും മലകളും ഒക്കെ ചേരുന്ന ഇവിടം ട്രക്കിങ്ങിനു പറ്റിയ സ്ഥലം കൂടിയാണ്. ട്രക്കേഴ്സിന്റെ സ്വർഗ്ഗം എന്നറിയപ്പെടന്ന ഇവിടം നോർത്ത് ഈസ്റ്റ് ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും മികച്ച ട്രക്കിങ് റൂട്ടുള്ള സ്ഥലം കൂടിയാണ്.

വിൻഡ് സർഫിങ്

മണിപ്പൂരിൽ സഞ്ചാരികളെ ആകർഷിക്കുന്ന ഏറ്റവും മനോഹരമായ സാഹസിക വിനോദങ്ങളിൽ ഒന്നാണ് വിൻഡ് സർഫിങ്. നോർത്ത് ഈസ്റ്റിലെ മാത്രമല്ല, ഇന്ത്യയിലെ തന്നെ വലിയ തടാകങ്ങളിൽ ഒന്നായ ലോക്താക്ക് തന്നെയാണ് ഇവിടെ വിൻഡ് സർഫിങ്ങിന് യോജിച്ച സ്ഥലം.

ഹാജിറ ഷെരീഫ്





അമേരിക്കൻ-ഗൾഫ് സ്വപ്നങ്ങൾക്ക് ചാസിലൂടെ പൂർണ്ണത

വളരെ മത്സരാധിഷ്ടിതമായ ഒരു ബിസിനസ്സ് രംഗമാണ് നേഴ്സിംഗ് കോച്ചിംഗ്. അടുത്തകാലത്തായി ഈ രംഗത്ത് ധാരാളം സ്ഥാപനങ്ങൾ ആവിർഭവിക്കുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ കഴിഞ്ഞ 18 വർഷക്കാലമായി ഈ രംഗത്ത് സ്തുത്യർഹസേവനം നൽകി വരുന്ന ചാസ് ആയിരക്കണക്കിനു നേഴ്സുമാർക്കും ലാബ്ടെക്നീഷ്യൻസിനും സ്വപ്ന സാക്ഷാത്കാരം നൽകിക്കഴിഞ്ഞിരിക്കുകയാണ്. **മികച്ച കോച്ചിങ്ങിലൂടെ മികച്ച വിജയം - അതാണു ചാസ് .**

നല്ലവരുമാനത്തോടൊപ്പം ഒരു ആതുര സേവനം കൂടിയാണ് നഴ്സിംഗ്. യു.എസ്.എ ദുബായ് പോലുള്ള രാജ്യങ്ങളിലെ മൾട്ടി സ്പ്പെഷ്യാലിറ്റി ഹോസ്പ്പിറ്റലുകളിൽ നഴ്സായി നിയമനം ലഭിക്കുകയെന്നത് ഓരോ നഴ്സുമാരുടെയും സ്വപ്നമാണ്. പഠനം കഴിഞ്ഞ് ഈ സ്വപ്നത്തിന്



ജേക്കബ് വർഗീസ്

ചിറക് നൽകാൻ അവരെ സഹായിക്കുന്ന സ്ഥാപനമാണ് ചാസ് പ്രൊഫഷണൽ സർവ്വീസ്. NCLEX-RN, NNAS (Canada), DHA, HAAD, PROMETRIC EXAMS AND ALL OTHER MOH എന്നീ കോഴ്സുകളിൽ ഇവിടെ വിദഗ്ധ പരിശീലനം നൽകുന്നു. കൂടാതെ നഴ്സുമാർക്കായി യോഗ്യതാപരീക്ഷയ്ക്ക് ഉള്ള പരിശീലനവും നൽകുന്നുണ്ട്. 2001 ൽ ആരംഭിച്ച ചാസിന് കോട്ടയത്ത് എം.സി റോഡിൽ തിരുനക്കര മൈതാനത്തിനും സ്റ്റേറ്റ് ബാങ്ക് മെയിൻ ബ്രാഞ്ചിനും സമീപം അരാഫാടവറിന്റെ അഞ്ചാം നിലയിലും കൊച്ചിയിൽ വൈറ്റിലയിലുമായി 2 ബ്രാഞ്ചുകളുണ്ട്. വളരെ മത്സരാധിഷ്ടിതമായ ഒരു ബിസിനസ്സ് രംഗമാണ് നേഴ്സിംഗ് കോച്ചിംഗ്. അടുത്തകാലത്തായി ഈ രംഗത്ത് ധാരാളം സ്ഥാപനങ്ങൾ ആവിർഭവിക്കുന്നുണ്ട്. എന്നാൽ കഴിഞ്ഞ 18 വർഷക്കാലമായി ഈ രംഗത്ത് സ്തുത്യർഹസേവനം നൽകി വരുന്ന ചാസ് ആയിരക്കണക്കിനു നേഴ്സുമാർക്കും ലാബ്ടെക്നീഷ്യൻസിനും സ്വപ്ന സാക്ഷാത്കാരം നൽകിക്കഴിഞ്ഞിരിക്കുകയാണ്. ഈ സ്ഥാപനത്തിന്റെ ഡയറക്ടർ ജേക്കബ് വർഗീസ് ആണ്.

യു.എസ്.എയിലെ മലയാളി നഴ്സായ എലിസബത്ത് ക്രിസ്റ്റി (BSc, BSN, MA, PG, Dip, RN, CCRN of Duke Univer-



എലിസബത്ത് ക്രിസ്റ്റി

sity, USA) യുടെ നേരിട്ടുള്ള മേൽനോട്ടത്തിലാണ് ചാസ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. നഴ്സുമാർക്കായി അമേരിക്കൻ നഴ്സ് നടത്തുന്ന ഇന്ത്യയിലെ ഏക സ്ഥാപനമാണ് ചാസ് പ്രൊഫഷണൽ സർവ്വീസ് സെന്റർ. യു.എസ്.എ.യിലെ നോർത്ത് കരോലിന ചാപ്പൽ ഹിൽസിലാണ് ചാസ് പ്രൊഫഷണൽ സർവ്വീസസിന്റെ കേന്ദ്ര ഓഫീസ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത്. അമേരിക്കയിൽ ജോലി ചെയ്ത് അനുഭവസമ്പത്തുള്ളവരും കോഴ്സുകളിൽ ഉന്നത വിജയം നേടിയവരും ഉൾപ്പെടുന്ന വിദഗ്ധ പാനലാണ് വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് പരിശീലനം നൽകുന്നത്. യു.എസ്.എ യിലെ ഏറ്റവും പുതിയ സ്റ്റഡി മെറ്റീരിയലുകൾ ചാസിന്റെ ലൈബ്രറിയിൽ ലഭ്യമായിട്ടുണ്ട്. പ്രശസ്ത യു. എസ്. യൂണിവേഴ്സിറ്റികളുടെ എഡ്യൂക്കേഷൻ പാക്കേജുകൾ വില കൊടുത്തു വാങ്ങി ഇന്റർനെറ്റുവഴി ചാസിലെ വിദ്യാർത്ഥികളെ പഠിപ്പിക്കുന്നുണ്ട്. ഈ ഓൺലൈൻ കോച്ചിംഗും വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് ഉന്നതവിജയം നേടുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു. ഇത് ചാസിന്റെ മാത്രം പ്രത്യേകതയാണ്. കൂടാതെ IELTSനു പകരമായി ഓസ്ട്രേലിയ, ന്യൂസിലാൻഡ്, യുകെ., അയർലണ്ട് എന്നീ രാജ്യങ്ങൾ ആവശ്യപ്പെടുന്ന OET യുടെ ക്ലാസ്സുകളും Exam Registration നും ചെയ്തു കൊടുക്കുന്നു. അമേരിക്ക, ഗൾഫ് രാജ്യങ്ങളിലേക്ക് പോകാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന നഴ്സുമാർക്ക് ചാസ് മികച്ച വേദിയായിരിക്കും.

കൂടുതൽ വിവരങ്ങൾക്ക് :

CHAZ Professional Services
Arafa Tower, V^th Floor, Near SBI Main Branch,
Thirunakkara, Kottayam - 686 001.
Phone: 0481 - 2300396, 99468 59475

Kochi Office:
48/227B, Evergreen Estate, Safdar Hashmi Lane,
Vytila Junction, Kochi - 682 019
Ph: 0484 4015393
E-mail: chazacademykottayam@gmail.com
chaz_ktm@yahoo.com
www.chazusa.in

"A crash is when
your competitor's program dies.
when your program dies,
it is an 'idiosyncrasy'. "
- Guy Kawasaki



മായാത്ത പരസ്യങ്ങൾ

പരസ്യങ്ങൾ നമ്മുടെയിടയിൽ വരുത്തിയ സ്വാധീനം വ്യത്യസ്തമാണ്. പഴമയുടെ പരസ്യ ഓർമ്മകളിലേക്ക് ഒന്നു കണ്ണോടിച്ചാൽ കാണാൻ സാധിക്കുന്നത് ഗൃഹാതുരതയുണർത്തുന്ന ഈ പരസ്യങ്ങളാവാം.

സ്നേഹം പിടിച്ചുവാങ്ങാൻ അണിഞ്ഞൊരുങ്ങി പുതിയ മേക്കപ്പിലെത്തുന്ന ഒരു കാമുകനാണ് പരസ്യമെന്ന് പറഞ്ഞ് കേട്ടിട്ടുണ്ട്. ഒരു പരിധിവരെ അത് ശരിയാണ്. നോക്കാതെ പോകുന്നവരെ ആകർഷിച്ച് ഒന്നു വീഴ്ത്തുകയെന്നതാണ് പരസ്യത്തിന്റെ പ്രാഥമിക ഉന്നം. വാഹനങ്ങളെ ജനങ്ങൾ വിലയിരുത്തുന്നതും പരസ്യങ്ങൾ കണ്ടാണ്. കാരണം തങ്ങളുടെ സവിശേഷതകൾ ജനങ്ങളിൽ എത്തിയോ എന്ന് കമ്പനി പരസ്യത്തിന്റെ കാഴ്ച്ചക്കാരെ അടിസ്ഥാനമാക്കിട്ടാണ് നിശ്ചയിക്കുക. വാഹനങ്ങളുടെ പരസ്യത്തെക്കുറിച്ച് പറയുമ്പോൾ തന്നെ മനസ്സിലേക്ക് ഓടി എത്തുന്നത് ഇരുചക്രവാഹനങ്ങളാണ്. ലോകത്തിലെ രണ്ടാമത്തെ വലിയ ഇരുചക്ര വിപണിയാണ് ഇന്ത്യ.

വർഷാവർഷം നിരവധി ബൈക്കുകളും സ്കൂട്ടറുകളും വിവണിയിൽ ഇറക്കുന്നതിന്റെ കൂടെ അവയുടെ ഡസൻകണക്കിന് പരസ്യങ്ങൾ നമ്മുടെ മനസ്സിൽ മായാത്ത ഓർമ്മകളാണ്. ഇങ്ങനെ പരസ്യങ്ങൾക്ക് വരുത്തിയ മാറ്റങ്ങൾ കാണുക രസകരമാണ് കൂടാതെ അവ വ്യത്യസ്തങ്ങളുമാണ്. ഒരിക്കലും വിസ്മൃതിയിലാഴാത്ത ചില ഇരുചക്രവാഹന പരസ്യങ്ങളിലൂടെ ...

സ്മരണ ഉണർത്തുന്ന വാഹനപരസ്യങ്ങൾ

ബജാജ് ഹമാര ബജാജ്

ബുക്ക് ചെയ്ത് മൂന്ന് വർഷം വരെ നോക്കിയിരുന്ന് ബജാജ് ചേതക്ക് സ്വന്തമാക്കിയ കാലഘട്ടമുണ്ടായിരുന്നു ഇന്ത്യക്ക്. ദൂരദർശൻ നമുക്ക് മുന്നിലെത്തിച്ച ഇന്ത്യക്കാരുടെ സ്വന്തം സ്കൂട്ടർ കമ്പനിയായ ബജാജിന്റെ പരസ്യം എക്കാലത്തും ഗൃഹാതുരത്വം ഉണർത്തുന്ന ഓർമ്മയാണ്. 1989 ൽ പുറത്തിറങ്ങിയ പരസ്യം അക്കാലത്തെ യുവതലമുറയേയും പഴയതലമുറയേയും ഒരുപോലെ ആകർഷിച്ചതായിരുന്നു. ആ കാലഘട്ടത്തിൽ അച്ഛനുമൊപ്പം സ്കൂട്ടറിൽ പോകുന്ന ഏതൊരുകുട്ടിയും ഹമാരാ ബജാജെന്ന് പാടിയിട്ടുണ്ടാകും. പരസ്യത്തിനപ്പുറം ഉത്പന്നവുമായി ഉപഭോക്താവിനുള്ള ആത്മബന്ധം വെളിപ്പെടുത്തി, വർഷങ്ങളോളം മനസ്സുകളിൽ തങ്ങിനിന്ന ഒരു പരസ്യമായിരുന്നു അത്.













ബജാജ് കാലിബർ 115 ഹൂഡിബാബ

2003ലെ ക്രിക്കറ്റ് വേൾഡ് കപ്പ് കവർ അത്ര പെട്ടന്ന് മറക്കില്ല ആരും. ഹൂഡി ബാബാ എന്ന പരസ്യം വേൾഡ് കപ്പിന്റെ ആദ്യ റൗണ്ട് മത്സരങ്ങളിൾക്കിടെ 'ഹൂഡിബാബ' എന്ന പേരിൽ സസ്പെൻസിട്ടുപോയി. ആ പരസ്യം ഏത് ബൈക്കിന്റെയാണെന്ന് അറിയുന്നത് വേൾഡ് കപ്പ് അവസാന റൗണ്ട് മത്സരങ്ങൾ നടക്കുമ്പോഴാണ്. കാലിബർ 115 ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ അധികം ക്ലച്ചുപിടിച്ചില്ലെങ്കിലും ഹൂഡിബാബ കത്തിക്കയറി..

സുസുക്കി സാമുറായ്-നോ പ്രോബ്ലം ബൈക്ക്

ഇന്നത്തെ യുവാക്കാൾക്ക് ഒരിക്കലും മറക്കാത്ത ബാല്യ കാല ഓർമ്മകൾ സമ്മാനിച്ച ബൈക്കായിരുന്നു സുസുക്കി സാമുറായ്. എന്ത് ചോദിച്ചാലും നോ പ്രോബ്ളം എന്ന് പറയുന്ന ജപ്പാൻകാരനുള്ള പരസ്യം അക്കാലത്തെ ഹിറ്റായിരുന്നു. പരസ്യം പോലെ തന്നെ സാമുറായ്യും അക്കാലത്തെ ഇന്ത്യൻ യുവാക്കളുടെ ഹരമായിരുന്നു.

ഹീറോ ഹോണ്ട സിഡി 100 ഫിൽ ഇറ്റ് ഫോർഗെറ്റ് ഇറ്റ്



ഇന്ത്യയിൽ മൈലേജ് യുഗത്തിന് തുടക്കം കുറിച്ച ബൈക്കാണ് ഹീറോ ഹോണ്ട സിഡി 100. 1985 ൽ പുറത്തിറങ്ങിയ സിഡി 100 ന്റെ 'ഫിൽ ഇറ്റ് ഫോർഗെറ്റ് ഇറ്റ്' പരസ്യം മറക്കാനാവാത്ത ഓർമ്മയാണ്. സിഡി 100 ന്റെ പ്രിന്റ് പരസ്യങ്ങളിൽ അക്കാലത്ത് ബോളിവുഡ് സിനിമയിലെ യുവതാരമായ സൽമാൻഖാനായിരുന്നു പ്രത്യക്ഷപ്പെട്ടത്.



പൾസർ ഡെഫിനിറ്റ്ലി മെയിൽ

ഇന്ത്യൻ ബൈക്ക് വിപണിയിൽ മാറ്റങ്ങൾക്ക് തുടക്കം കുറിച്ച ബൈക്കാണ് പൾസർ. 2001 ൽ പുറത്തിറങ്ങിയ ബൈക്കിന് കൂടുതൽ പ്രചാരം നൽകിയ പരസ്യമായിരുന്നു പൽസർ ഡെഫിനിറ്റ്ലി മെയിൽ എന്നത്. പരസ്യത്തെക്കാൾ കൂടുതൽ ഡെഫിനിറ്റ്ലി മെയിൽ എന്ന വാചകമായിരുന്നു ആളുകളെ കൂടുതൽ ആകർഷിച്ചത്.



ഹോണ്ട - കീബോർഡിലെ കഥ മാറ്റം

ഹോളിവുഡ് സിനിമകളെ പോലും വെല്ലുന്ന അമ്പരപ്പിക്കുന്ന തരത്തിലാണ് ഹോണ്ടയുടെ പരസ്യം. ഏറെ വ്യത്യസ്തമാർന്നതും അത്ഭുതപ്പെടുത്തുന്നതുമായ കീബോർഡിൽ കഥ മാറ്റാവുന്ന സാങ്കേതിക വിദ്യ ഈ പരസ്യത്തിൽ ഹോണ്ട അവതരിപ്പിച്ചു. വീഡിയോ കാണുമ്പോൾ തന്നെ Rൽ പ്രസ് ചെയ്താൽ മാറുന്ന പരസ്യവുമായി ഹോണ്ട എത്തിയത്. ആ പരസ്യം ഹോണ്ട നിശ്ചിതസമയത്താണ് അവരുടെ യുട്യൂബിൽ ഇട്ടത്. ഹിറ്റായ ഒരു പരസ്യമായിരുന്നു അത് ●

അമ്മു അയ്യപ്പൻ

Starting A Successful Business

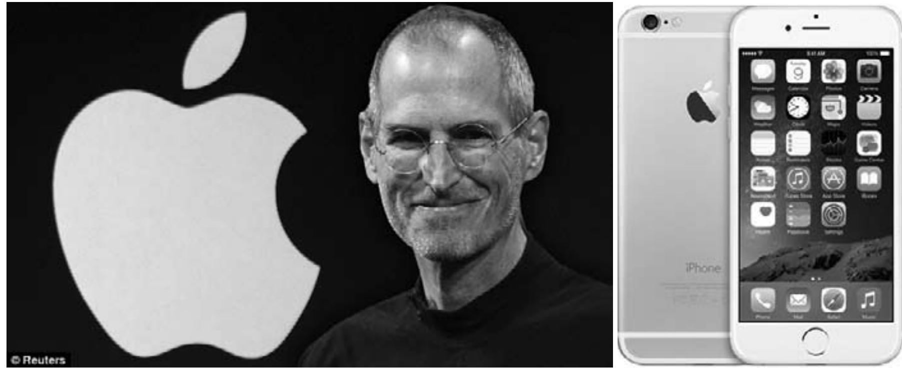
- by Michael J Morris

പുസ്തക പരിചയം



മൈക്കേൽ ജെ മോറിസിന്റെ Starting A Successful Business ൽ ബിസിനസ്സ് തുടക്കം എങ്ങനെയൊക്കെ ആവാം എന്നുള്ളതിനേക്കുറിച്ച് പ്രതിപാദിക്കുന്നുണ്ട്, കൂടാതെഒരു ബിസിനസ്സ് ആരംഭിച്ച് അതിജീവനം ഉറപ്പാക്കുന്നത് അപകടകരവും ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള കാര്യവുമാണ്. ഒരാൾക്ക് ബിസിനസ്സിൽ വേണ്ട അറിവ്, തയ്യാറെടുപ്പ്, മുന്നോട്ടുള്ള ആസൂത്രണം എന്നിവ കൊണ്ട് അയാൾക്ക് ബിസിനസ്സിൽ പരാജയപ്പെടാനുള്ള സാധ്യത കുറയുന്നു, പ്രത്യേകിച്ച് സ്ഥാപനത്തിന്റെ ആദ്യത്തെ 18 മാസങ്ങളിൽ. ഈ പുസ്തകം കൊണ്ട് സംരംഭകർക്ക് ഒരു തലമുറയെ തന്നെ സഹായിക്കാൻ സാധിക്കും.

ഒരു പുതിയ ആശയം വളരുന്നതും ലാഭകരമായ ബിസിനസ്സായി മാറ്റുന്നതിന് ആവശ്യമായ എല്ലാ വിവരങ്ങളും വ്യക്തമായും ആക്സസ് മാർഗത്തിലും ഇതിൽ നൽകുന്നുണ്ട്. പ്രധാന വിഷയങ്ങളിൽ പ്രായോഗിക ഉപദേശങ്ങൾ വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു : പുതിയ സ്റ്റാർട്ടപ്പുകൾക്കുള്ള ആശയങ്ങൾ, ബിസിനസ് ആസൂത്രണം, വിപണനം, വിൽപ്പനയും പരസ്യവും, ധനകാര്യ നിയന്ത്രണം, വ്യാപാര നിയമം, ജീവനക്കാരെ നിയമ്മിക്കുന്ന രീതി എന്നിവയെ കുറിച്ചെല്ലാം ഈ പുസ്തകത്തിൽ അവലോകനം ചെയ്യുന്നു. ഇന്റർനെറ്റ് ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുന്നതിനും, ക്ലൗഡ് കമ്പ്യൂട്ടിംഗിനെ പരിചയപ്പെടുത്തുന്നതിനും, ഒരു തനതായ ബിസിനസ്സിനെ സജ്ജമാക്കുന്നതിനും വിജയകരമായ ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുന്നത് എങ്ങനെ എന്നും കൂടാതെ നിലവിലുള്ള ബിസിനസ്സ് നിലനിർത്തി കൊണ്ട് പോകാനുമുള്ള പ്രചോദനമാകും STARTING A SUCCESSFUL BUSINESS എന്ന ഈ പുസ്തകം. പുസ്തകത്തിന്റെ ശിൽപി മൈക്കിൾ ജെ മോറിസ് ചെറിയ ചെറിയ ബിസിനസ്സുകളെ കുറിച്ചും മാനേജ്മെന്റ് വിഷയങ്ങളിലും ബിസിനസ്സ് പ്രമുഖർക്ക് ക്ലാസ്സുകൾ നടത്താറുണ്ട്. 240 പേജ് വരുന്ന ഈ പുസ്തകത്തിന്റെ വില 233 രൂപയാണ്.



ആപ്പിളും ഐഫോണും പിക്സാറുമായി ലോകത്തെ മാറ്റി പ്രതിഷ്ഠിച്ച സ്റ്റീവ് ജോബ്സ്

ഭാഗം –2

പേഴ്സണൽ കമ്പ്യൂട്ടറുകൾ, സംഗീതം, ആനിമേഷൻ ചലച്ചിത്രങ്ങൾ, ടാബ്‌ലെറ്റ്, ഫോണുകൾ, ഡിജിറ്റൽ പബ്ലിഷിംഗ്, കമ്പ്യൂട്ടിംഗ് എന്നീ വ്യവസായങ്ങളിൽ വിപ്ലവം സൃഷ്ടിച്ച് ലോകത്തെ മാറ്റിമറിച്ച സർഗ്ഗാത്മക പ്രതിഭയാണ് സ്റ്റീവ് ജോബ്സ്.

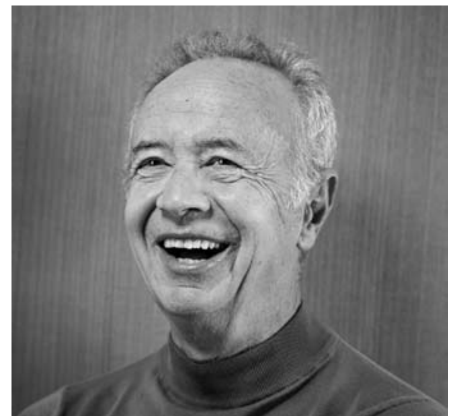
ആ വർഷം ക്രിസ്മസ് കഴിഞ്ഞ ഉടനെ ഗ്രീൻ ബേയിലെ സെയ്ന്റ് ഫിലിപ്പ് അപ്പസ്തോലിക് കത്തോലിക്കാപള്ളിയിൽ വെച്ച് ജോവാനും അബ്ദുൾ ഫത്തായും വിവാഹിതരായി. അവർക്ക് രണ്ടാമത് ഒരു പെൺകുഞ്ഞു ജനിച്ചു. അവൾക്ക് മോന എന്നു പേരിട്ടു. 1962ൽ ജോവാനും ജൻഡാലിയും വിവാഹബന്ധം വേർപെടുത്തി. മകൾ മോന സിംപ്സൺ വളർന്ന് ഒരു എഴുത്തുകാരിയായി മാറി. സ്വപ്നാടകയെപ്പോലെ അലഞ്ഞു നടന്ന ജോവാന്റെ ജീവിതം മോന 'Any where but here' എന്ന പുസ്തകത്തിൽ വിവരിച്ചിട്ടുണ്ട്.

താനൊരു ദത്തു പുത്രനാണെന്ന് ചെറുപ്പത്തിൽ തന്നെ സ്റ്റീവ് ജോബ്സ് അറിഞ്ഞിരുന്നു. ശരിക്കുള്ള അച്ഛനമ്മമാർക്ക് നിന്നെ ആവശ്യമില്ലായിരുന്നോയെന്ന് അയൽക്കാരിയായ പെൺകുട്ടി ചോദിച്ചത് അവനെ വേദനിപ്പിച്ചു. ഞങ്ങൾക്കു നിന്നെ വേണമായിരുന്നു അതുകൊണ്ട് മന:പൂർവ്വം ഞങ്ങൾ നിന്നെ സ്വന്തമാക്കിയതാണ് എന്ന് ദൃഢസ്വരത്തിൽ പറഞ്ഞ് പോളും ക്ലാരയും അവനെ ആശ്വസിപ്പിച്ചു.

താൻ നിർമ്മിക്കുന്നതിന്റെയെല്ലാം പൂർണ്ണമായ നിയന്ത്രണം തനിക്കു തന്നെയായിരിക്കണമെന്ന മോഹം ജോബ്സിന്റെ വ്യക്തിത്വത്തിന്റെ ഭാഗമായത് തിരസ്കൃതനും മന:പൂർവ്വം തെരഞ്ഞെടുക്കപ്പെട്ടവനും എന്ന മനസ്സിലെ ചില മുറിവുകൾ സൃഷ്ടിച്ചതാകാം.

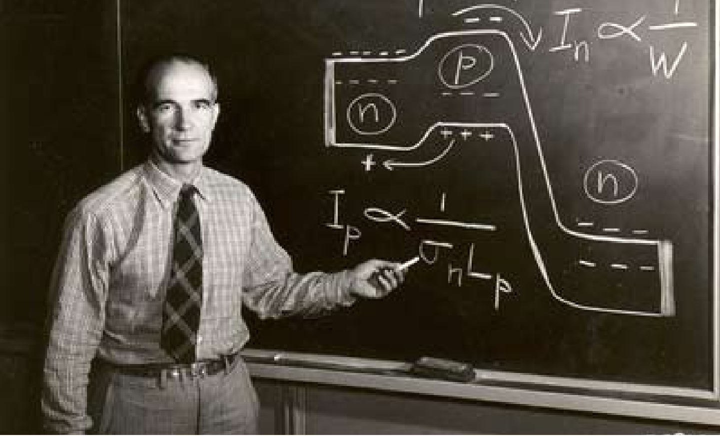
സിലിക്കൺ വാലി

കാറുകളിലും മെക്കാനിക്സിലുമുള്ള തന്റെ താല്പര്യം പോൾ മകനു പകർന്നു കൊടുത്തിരുന്നു. പിതാവിന്റെ ശില്പവൈദഗ്ദ്ധ്യം സ്റ്റീവിനെ ആകർഷിച്ചു. ഏത് ആശയവും ചിത്രണം ചെയ്യാൻ അച്ഛനു കഴിയുമെന്ന് അവൻ വിചാരിച്ചു. കാരണം ഏതു വസ്തു നിർമ്മിക്കാനും അദ്ദേഹത്തിനറിയാമായിരുന്നു. ഒരു മേശ ആവശ്യമാണെങ്കിൽ അതുണ്ടാക്കും. വീടിനുചുറ്റും വേലികെട്ടിയപ്പോൾ ഒപ്പം പണിയെടുക്കാൻ ഒരു ചുറ്റിക കൊടുത്ത് പോൾ സ്റ്റീവിനെയും കൂട്ടി. നമ്മളുണ്ടാക്കുന്ന വസ്തുക്കളുടെ പുറമെ കാണുന്ന ഭാഗങ്ങൾ മാത്രം ഭംഗിയായാൽപോരെന്നും നമ്മൾ കാണാത്ത ഭാഗങ്ങളുടെ നിർമ്മാണത്തിലും ശ്രദ്ധ പതിപ്പിക്കണമെന്നും അച്ഛൻ


ആൻഡ്രുഗ്രോവ്

മകനു പറഞ്ഞുകൊടുത്തു. സ്റ്റീവിന്റെ നിർമ്മാണത്തിൽ വന്ന എല്ലാ ഉപകരണങ്ങളുടെയും രൂപകല്പനയിൽ ഈ ശ്രദ്ധയുണ്ടായിരുന്നു. സ്റ്റീവ് മൗണ്ടൻ വ്യൂ എന്ന കൊച്ചു പട്ടണത്തിലാണ് ചെറുപ്പത്തിൽ താമസിച്ചിരുന്നത്. സ്റ്റീവിനു രണ്ടു വയസ്സായപ്പോൾ മാതാപിതാക്കൾ പാറ്റി എന്നൊരു പെൺകുഞ്ഞിനെക്കൂടി ദത്തെടുത്തിരുന്നു.

സ്റ്റീവിന്റെ അച്ഛൻ പഴയകാറുകൾ പുതുക്കി വിൽക്കുന്ന ജോലി തുടർന്നു. 50 ഡോളർ കൊടുത്ത് പഴഞ്ചൻ ഫോർഡോ മറ്റേതെങ്കിലും കാറുകളോ വാങ്ങി നന്നാക്കി 250 ഡോളറിന് വിൽക്കുമ്പോൾ കിട്ടുന്ന വരുമാനമാണ് സ്റ്റീവിന്റെ കോളേജ് പഠനത്തിനായി ചിലവാക്കിയത്. കാറുകളുടെ രൂപകല്പനയും വിവിധഭാഗങ്ങളുടെ സവിശേഷതകളും പോൾ ജോബ്സ് മകനു പറഞ്ഞു കൊടുത്തു. കാറുകളിലൂടെയാണ് സ്റ്റീവിന് ഇലക്ട്രോ



റോബർട്ട് നോയ്സ്



വില്യം ഷോക്ക്‌ലി

ണിക്സിലേക്കുള്ള പാത തുറന്നു കിട്ടിയത്. അച്ഛന് ഇലക്ട്രോണിക്സിനെക്കുറിച്ച് വലിയ പരിജ്ഞാനമില്ലെങ്കിലും അദ്ദേഹം അറ്റകുറ്റപ്പണികൾ നടത്തിയ വാഹനങ്ങളിലും മറ്റും അതു ധാരാളമായി കൈകാര്യം ചെയ്യേണ്ടി വന്നു. സ്പെയർ പാർട്ട്സിനു വേണ്ടിയുള്ള അന്വേഷണം ആ അറിവിന്റെ ഭാഗമായിരുന്നു. വാരാന്ത്യങ്ങളിൽ ആക്രിക്കടകളിൽ അലഞ്ഞു തിരിയും. ജനറേറ്റർ, കാർബറേറ്റർ തുടങ്ങി കാറുകളുടെ സകല സാധനങ്ങളും അന്വേഷിച്ചു നടക്കും. ഓരോ സാധനത്തിന്റെയും മൂല്യം കച്ചവടക്കാരനേക്കാൾ കൂടുതൽ അറിയാവുന്നതിനാൽ അച്ഛൻ വില പേശാൻ മിടുക്കനായിരുന്നു.

ജോബ്സ് അവിടെ താമസിക്കാൻ വരുമ്പോൾ ചുറ്റുപാടും മനോഹരങ്ങളായ അപ്രിക്കോട്ട് തോട്ടങ്ങളായിരുന്നു. സോവിയറ്റ് ഭീഷണി സത്യമാണോയെന്നറിയാനായി "യു-2' ചാരവിമാനത്തിലെ ക്യാമറകൾ നിർമ്മിക്കാൻ പ്രസിഡന്റ് ഐസൻ ഹോവർ ആവശ്യപ്പെട്ടു. ലോഹപ്പെട്ടിയിലടച്ച് ഭൂമിയിലേയ്ക്കിടുന്ന ഫിലിമുകൾ ജോബ്സ് താമസിച്ചിരുന്ന വീട്ടിൽ നിന്ന് അകലെയല്ലാത്ത സണ്ണിവെയ്‌ലിലെ നാസ ആമെസ് റിസർച്ച് സെന്ററിലെത്തിക്കും. അച്ഛന്റെ കൂടെപ്പോയപ്പോഴാണ് സ്റ്റീവ് ആദ്യമായി ഒരു കംപ്യൂട്ടർ ടെർമിനൽ കാണുന്നത്. ഒറ്റനോട്ടത്തിൽ അയാളതിനെ ഇഷ്ടപ്പെട്ടു. നിഗൂഢതകളുടെയും ഉയർന്ന സങ്കേതിക വിദ്യയുടെയും ലോകം. മിലിറ്ററി നിക്ഷേപം ആ താഴ്‌വരയെ അഭിവൃദ്ധിയിലേക്കു നയിച്ചു.

1950കളിൽ മറ്റു ഡിഫൻസ് കരാറുകാരുടെ സ്ഥാപനങ്ങളും ആ പ്രദേശത്തുണ്ടായി. അന്തർവാഹിനിയിൽ നിന്ന് ബാലിസ്റ്റിക് മിസൈൽ വിക്ഷേപിക്കുന്ന ലോക്ക്ഹീഡ് മിസൈൽസ് ആൻഡ് സ്പേസ്ഡിവിഷൻ 1956 ൽ നാസ സെന്ററിനു സമീപം സ്ഥാപിച്ചു. ഇവിടത്തെ വളർച്ചയ്ക്കു കാരണമായ ഏറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട സാങ്കേതിക വിദ്യയായിരുന്നു സെമി കണ്ടക്ടർ.

ന്യൂജേഴ്സിയിലെ ബെൽലാബ്സിൽ ട്രാൻസിസ്റ്റർ കണ്ടുപിടിച്ചവരിൽ ഒരാളായ വില്യം ഷോക്ക്‌ലി 1956 ൽ മൗണ്ടൻ വ്യൂവിലെത്തി. അന്ന് ഉപയോഗിച്ചിരുന്ന ജെർമേനിയത്തിനു പകരം സിലിക്കൺ കൊണ്ട് ട്രാൻസിസ്റ്ററുകൾ നിർമ്മിക്കുന്ന ഒരു ഫാക്ടറി അവിടെ തുടങ്ങി. പക്ഷേ പിന്നീട് സിലിക്കൺ ട്രാൻസിസ്റ്റർ പദ്ധതി ഷോക്ക്‌ലി ഉപേക്ഷിച്ചു. അദ്ദേഹത്തോടൊപ്പമുണ്ടായിരുന്ന എഞ്ചിനീയർമാരിൽ ചിലർ ചേർന്ന് ഫെയർ ചൈൽഡ് സെമി കണ്ടക്ടർ എന്ന സ്ഥാപനം ആരംഭിച്ചു. റോബർട്ട് നോയ്സും ഗോർഡൻ മ്യൂറും ആയിരുന്നു അതിലെ പ്രധാനികൾ. പന്തീരായിരം തൊഴിലാളികളുള്ള കമ്പനിയായി അതു വളർന്നു. 1968 ൽ സിഇഒ പദവിക്കുവേണ്ടിയുള്ള അധികാര വടംവലിയിൽ നോയ്സ് പരാജയപ്പെട്ടപ്പോൾ കമ്പനി തകർന്നു.

ഗോൾഡൻ മ്യൂറുമായി ചേർന്ന് നോയ്സ് ഇന്റഗ്രേറ്റഡ് ഇലക്ട്രിക് കോർപ്പറേഷൻ എന്ന കമ്പനിയുണ്ടാക്കി. 'ഇന്റൽ' എന്ന പേരിൽ ഈ കമ്പനി പ്രശസ്തമായി. കമ്പനിയിലെ മൂന്നാമനായിരുന്നു ആൻഡ്രു ഗ്രോവ്. മെമ്മറി ചിപ്പ്സിനു പകരം മൈക്രോ പ്രോസസ്സറുകളുടെ നിർമ്മാണത്തിലേക്ക് കമ്പനിയുടെ ശ്രദ്ധ തിരിച്ചത് ആൻഡ്രുഗ്രോവ് ആയിരുന്നു. സെമികണ്ടക്ടറുകൾ നിർമ്മിക്കുന്ന അൻപതിലധികം കമ്പനികൾ ആ പ്രദേശത്തുണ്ടായി. ഒരു ചിപ്പിൽ ഉൾക്കൊള്ളിക്കാവുന്ന ട്രാൻസിസ്റ്ററുകളുടെഎണ്ണംഅടിസ്ഥാനമാക്കിഇന്റഗ്രേറ്റഡ്സർക്ക്യൂട്ടുകളുടെവേഗംസൂചിപ്പിക്കുന്ന ഒരു ഗ്രാഫ് ഗോർഡൻ മ്യൂർ തയ്യാറാക്കി. ഓരോ രണ്ടു വർഷം കൂടുമ്പോഴും ട്രാൻസിസ്റ്ററുകളുടെ എണ്ണം ഇരട്ടിച്ചുകൊണ്ടിരിക്കുമെന്നും അതു തുടരുമെന്നും മ്യൂർ സ്ഥാപിച്ചു. 1971ൽ ഒരൊറ്റ ചിപ്പിൽ മൈക്രോ പ്രോസസർ എന്നു നാമകരണം ചെയ്യപ്പെട്ട ഇന്റെൽ 4004-ഒരു സെൻട്രൽ പ്രോസസിംഗ് യൂണിറ്റ് പൂർണമായും ഉൾക്കൊള്ളിക്കാമെന്ന് മ്യൂർ തെളിയിച്ചു. സ്റ്റീവ് ജോബ്സും ബിൽഗേറ്റ്സും ഉൾപ്പെടെയുള്ള സംരംഭകർക്ക് ഇത് വളരെ പ്രചോദനമായി.

സൗത്ത് ഫ്രാൻസിസ്ക്കോയിൽ നിന്ന് പൗലോ ആൾട്ടോ വഴി സാൻജോസുവരെ നാല്പതു മൈൽ നീണ്ടു കിടക്കുന്ന സാന്റാക്ലാര താഴ്‌വരയുടെ നട്ടെല്ലാണ് എൽക്കാമിനോറീയൽ എന്ന ഹൈവേ. ഒരു കാലത്ത് കാലിഫോർണിയയിലെ ഇരുപത്തൊന്നു മിഷൻ ചർച്ചുകളെ ബന്ധിപ്പിച്ചിരുന്നതാണ് ഈ രാജപാത. ഇന്ന് അമേരിക്കയിൽ ആകെ മുടക്കുന്ന വ്യവസായ മൂലധനത്തിന്റെ മൂന്നിലൊന്നു നിക്ഷേപമുള്ള കമ്പനികളെ കൂട്ടിയിണക്കുന്ന സൂപ്പർ ഹൈവേയാണ്.

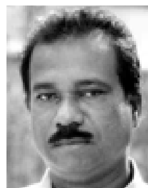
1971 ജനുവരിയിൽ ഇലക്ട്രോണിക് ന്യൂസ് എന്ന വാരികയിൽ ഡോൺ ഹോഫ്ലെർ എന്ന കോളമിസ്റ്റ് 'സിലിക്കൺവാലി യു.എസ്.എ' എന്ന പേരിൽ ഒരു ലേഖന പരമ്പര എഴുതി തുടങ്ങി. അതോടെ ഈ പ്രദേശത്തിന് ചിപ്പ് വ്യവസായം പുതിയൊരു പേര് സമ്മാനിച്ചു. സിലിക്കൺവാലി.

ഹ്യൂലൈറ്റ് - പാക്കാർഡ്

1938 ൽ ഡേവിഡ് പാക്കാർഡും ഭാര്യയും പൗലോ ആൾട്ടോയിലുള്ള ഒരു വീട്ടിൽ താമസം തുടങ്ങി. പാക്കാർഡിന്റെ സ്നേഹിതൻ ബിൽ ഹ്യൂലൈറ്റ് ആ വീട്ടിലെ ഗാരേജിൽ താമസം തുടങ്ങി. അവർ ഇരുവരും പ്രയത്നിച്ച് ഒരു ഓഡിയോ ഓസിലേറ്റർ നിർമ്മിച്ചു. പിന്നീട് സാങ്കേതിക ഉപകരണങ്ങൾ നിർമ്മിക്കുന്ന വലിയ കമ്പനിയായി ഹ്യൂലൈറ്റ് - പാക്കാർഡ്. സ്റ്റീവ് ജോബ്സിനു പത്തു വയസ്സുള്ളപ്പോൾ ഒൻപതിനായിരം ജോലിക്കാരുള്ള, ഏത് എഞ്ചിനീയറും ജോലിചെയ്യാൻ താല്പര്യപ്പെടുന്ന സ്ഥാപനമായി 'എച്ച് പി' വളർന്നു.

വീടിനടുത്തു തന്നെയുള്ള മോണ്ടോ ലോവാ എലിമെന്ററി സ്ക്കൂളിലാണ് സ്റ്റീവ് പഠിച്ചത്. നാലാം ക്ലാസ്സിലെ വർഷാവസാന പരീക്ഷയിൽ സ്റ്റീവിന് ഹൈസ്ക്കൂൾ രണ്ടാം വർഷ വിദ്യാർത്ഥിയുടെ നിലവാരമുണ്ടെന്ന് അദ്ധ്യാപകർക്ക് ബോദ്ധ്യമായി. ഇരട്ട പ്രമോഷൻ നൽകി ഏഴാം ക്ലാസ്സിലിരുത്താമെന്നായിരുന്നു തീരുമാനം. അതു വേണ്ടെന്നും ആറാം ക്ലാസ്സിൽ പ്രവേശിപ്പിച്ചാൽ മതിയെന്നും അവന്റെ മാതാപിതാക്കൾ നിർദ്ദേശിച്ചു.

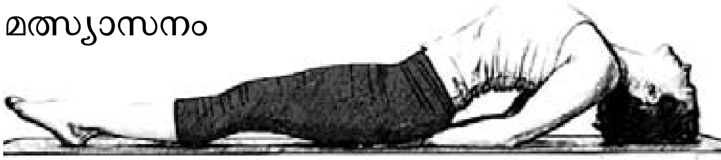
തുടരും...



ബാറ്റൺ ബോസ്
നോവലിസ്റ്റ്, തിരക്കഥാകൃത്ത്,
ചാനൽ പ്രോഗ്രാം ഡയറക്ടർ

യോഗ സാധാരണ ജീവിതത്തിൽ

മത്സ്യാസനം



ശരിയായ മത്സ്യാസനം ആരംഭിക്കുന്നത് പത്മാസനത്തിൽ ഇരുന്നിട്ടാണ്. തുടക്കക്കാർക്ക് ഇത് പലപ്പോഴും സാദ്ധ്യമായെന്നു വരികയില്ല. അതുകൊണ്ട് ഇതിന്റെ ലളിതമായ രൂപം ആദ്യം പരിശീലിക്കാം.

ലളിതരീതി:

കട്ടിയുള്ള ഒരു വിരിപ്പിൽ നീണ്ടു നിവർന്നു മലർന്നു കിടക്കുക. കൈമുട്ടുകൾ നിലത്ത് ഊന്നി സാവധാനം കഴുത്ത് പിന്നിലോട്ട് വളയ്ക്കുക. കഴിവതും തലയുടെ മധ്യഭാഗം തറയിൽ അമർന്നിരിക്കണം. ഈ നിലയിൽ ചുമലുകൾ സ്വാഭാവികമായും തറയിൽ നിന്ന് ഉയർന്നിരിക്കും. കൈകൾ അതാതു തുടകളിൽ പതിച്ചു വയ്ക്കുക. ദീർഘമായി ശ്വാസോച്ഛ്വാസം ചെയ്യുക. തുടക്കത്തിൽ ഏകദേശം പത്ത് തവണ ചെയ്താൽ മതിയാകും.

ശരിയായ രീതി:

പത്മാസനത്തിൽ ഇരിക്കുക. ദേഹം സാവധാനം പിന്നിലേക്ക് ചരിച്ച് കൈമുട്ടുകളുടെ സഹായത്തോടെ കിടക്കുക. കാൽ മുട്ടുകൾ കഴിവതും തറയിൽ പതിഞ്ഞിരിക്കണം. കഴുത്തും ചുമലുകളും കഴിയുന്നത്ര പിന്നിലേക്ക് വളച്ച് ശിരസ്സിന്റെ മധ്യഭാഗം തറയിൽ അമർത്തി വയ്ക്കുക. ഈ നിലയിൽ തുടകളും അരക്കെട്ടും ശിരസ്സും തറയിൽ തൊട്ടിരിക്കും. കൈകൾ പെരുവിരലിൽ പിടിക്കുവാൻ ശ്രദ്ധിക്കുക. താടി മേൽപോട്ട് ഉയർന്നിരിക്കണം. ഇതിനുശേഷം ദീർഘമായി ശ്രദ്ധയോടെ ശ്വാസോച്ഛ്വാസം ചെയ്യുക. ഏകദേശം പത്ത് തവണ ചെയ്തതിനുശേഷം താടി മെല്ലെ താഴ്ത്തി സാധാരണ നിലയിലേക്കു വരിക. ഇപ്പോൾ മത്സ്യാസനം പൂർത്തിയായി.

സർവാംഗാസനത്തെ തുടർന്ന് മത്സ്യാസനം ചെയ്യണമെന്നാണ് വിധി. കാരണം സർവ്വാംഗാസനത്തിൽ നിൽക്കുമ്പോൾ നമ്മുടെ ചുമലുകളുടെ ഒരു വശം നിലത്തമർന്നാണല്ലോ ഇരിക്കുന്നത്. അപ്പോൾ സ്വാഭാവികമായും ആ ഭാഗത്ത് രക്തഓട്ടം തടസ്സപ്പെടുവാൻ സാധ്യതയുണ്ട്. ഇത് പരിഹരിക്കുവാനാണ് സർവാംഗാസനത്തെ തുടർന്ന് മത്സ്യാസനം ചെയ്യണമെന്ന് പറയുന്നത്.

പ്രയോജനം:

ആസ്മ രോഗത്തിന് ശമനമുണ്ടാകുന്നു. ടോൺസിൽ, തൈറോയ്ഡ് ഗ്രന്ഥികളെ പ്രവർത്തന ക്ഷമമാക്കുന്നു. ശ്വാസക്കുഴലുകൾ, ശ്വാസകോശങ്ങൾ, കഫം ഇവയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട പ്രശ്നങ്ങൾ ഇല്ലാതാക്കുന്നു.

സുപ്തവജ്രാസനം



വജ്രാസനത്തിന്റെ മറ്റൊരു രൂപമാണ് സുപ്തവജ്രാസനം. വളരെ ശ്രേഷ്ഠമായ ഒരു ആസനമായി ഇതു കണക്കാക്കപ്പെടുന്നു.

പരിശീലന വിധി:

വജ്രാസനത്തിൽ ഇരിക്കുക, കൈമുട്ടുകളുടെ സഹായത്തോടെ ശരീരം അല്പാൽപമായി പിന്നിലേക്ക് ചാഞ്ഞ് നിവർന്ന് കിടക്കുക. കഴുത്തും ചുമലുകളും കഴിയുന്നത്ര പിന്നിലേക്ക് വളച്ച് നെറുകെ തറയിൽ തൊടുക. കഴുത്തും താടിയും നിവർന്നിരിക്കണം. കൈകൾ വയറിന് മുകളിലായി കോർത്ത് പിടിച്ച് കിടക്കേണ്ടതാണ്. സാധാരണ നിലയിൽ ശ്വാസോച്ഛ്വാസം ചെയ്യുക. മനസ്സ് കഴിവതും ഏകാഗ്രമാക്കുക. ഇപ്പോൾ സുപ്തവജ്രാസനം പൂർത്തിയായി. ഈ അവസ്ഥയിൽ രണ്ടോ മൂന്നോ മിനിട്ട് കിടക്കുക. പിന്നീട് സാവധാനം വജ്രാസനത്തിലേക്ക് വരിക.

പ്രയോജനം:

വാതരോഗങ്ങൾ ശമിക്കാൻ സുപ്തവജ്രാസനം ഗുണകരമാണ്. സത്രീകളെ സംബന്ധിച്ച് ഈ ആസനം വളരെ ശ്രേഷ്ഠമാണെന്നാണ് ആചാര്യ മതം. ഗർഭാശയം സംബന്ധമായ പല അസുഖങ്ങളും സുപ്തവജ്രാസനം അനുഷ്ഠിക്കുന്നതുമൂലം പരിഹരിക്കപ്പെടുന്നു.



സനിൽ രവീന്ദ്രൻ

ഉലുവയും തൈരും, നിറം ഇരട്ടിയാകും

ഉലുവ ആരോഗ്യഗുണങ്ങൾ ഒത്തിണങ്ങിയ ഒന്നാണ്. പല ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങൾക്കും പരിഹാരമായ ഒന്ന്. ഉലുവയ്ക്ക് സൗന്ദര്യവർദ്ധക ഗുണങ്ങളും ഏറെയുണ്ട്. പല ചർമപ്രശ്നങ്ങൾക്കുമുള്ള നല്ലൊരു മരുന്നാണ് ഉലുവ.

ഉലുവയിൽ ഫോളിക് ആസിഡ്, വിറ്റാമിൻ എ, വിറ്റാമിൻ സി എന്നിവ ധാരാളം ഉണ്ട്. ഇതെല്ലാം ആരോഗ്യത്തിന് ഏറ്റവും അവശ്യമായ ഘടകം തന്നെയാണ്. ഉലുവ കഴിക്കുന്നതിലൂടെ എന്തൊക്കെ ആരോഗ്യ ഗുണങ്ങൾ ഉലുവക്കുണ്ട് എന്ന് നോക്കാം.

ഉലുവ തരിതരിയായി പൊടിച്ചത് അൽപം തേനിൽ കലക്കി നല്ലൊരു പ്രകൃതിദത്ത സ്ക്രബറായി ഉപയോഗിയ്ക്കാം. ഇത് മൃതകോശങ്ങൾ അകറ്റാൻ ഏറെ നല്ലതാണ്. ഇത് നല്ലൊരു ക്ലീനറാണ്. അരച്ച്മുഖത്ത് പാൽ ചേർത്തോ വെള്ളം ചേർത്തോ പുരട്ടിയാൽ ചർമസുഷിരങ്ങളിലെ അഴുക്കു നീക്കി ചർമത്തിലെ വിഷാംശം നീക്കാൻ ഏറെ നല്ലത്.

വീട്ടിൽ ഒരു ബ്യൂട്ടി പാർലർ

ഇത് പുളിയുള്ള തൈരിൽ കലക്കി മുഖത്തു പുരട്ടുന്നത് നിറം വർദ്ധിപ്പിയ്ക്കും.നല്ലൊരു ബ്ലീച്ചിംഗ് ഇഫക്ടാണ് ഇതു നൽകുന്നത്.

ഉലുവയിട്ടു തിളപ്പിച്ച വെള്ളം തണുപ്പിച്ച് മുഖം കഴുകുന്നത് സൺടാൻ അകറ്റാൻ ഏറെ നല്ലതാണ്. ഉലുവയരച്ചതിൽ മഞ്ഞൾ കലർത്തി തേക്കുന്നതും നല്ലതാണ്. ഇത് മുഖത്തിന് നിറം നൽകും. മൃദുത്വവും നൽകും. ഉലുവ വെള്ളത്തിൽ ചേർത്തരച്ച് അൽപം തേൻ കലർത്തി പുരട്ടുന്നത് ചർമത്തിന്റെ ചെറുപ്പം നില നിർത്താൻ ഏറെ സഹായകമാണ്. ഉലുവ അരച്ചതിൽ അൽപം ചെറുനാരങ്ങാനീരു കലർത്തിയും മുഖത്തു പുരട്ടാം.

ഒരു നുള്ളുവിശ്വാസം ചേർത്ത്

ചില ചെയ്തികളിലൂടെയും പെരുമാറ്റങ്ങളിലൂടെയുമാണ് വിശ്വാസം സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നത്. ആളുകളെ വിശ്വസിക്കുകയെന്നാൽ അവരിലെ ഏറ്റവും നല്ലത് പുറത്തുകൊണ്ടുവരിക എന്നതാണ്.

''എല്ലാവരേയും വിശ്വസിക്കുന്ന ഒരാൾ'' എന്ന തലക്കെട്ടിൽ കഴിഞ്ഞ ദിവസം ഒരു പത്രവാർത്ത ഉണ്ടായിരുന്നു. വാർത്ത ഇങ്ങനെ – കച്ചവടക്കാരൻ അദൃശ്യനായിരിക്കുക. വില്പനയും പണപ്പെട്ടി കൈകാര്യം ചെയ്യലും ഉപഭോക്താക്കൾക്ക് വിട്ട് നൽകുക. അത്തരത്തിലൊരു തുറന്ന കടയുണ്ട്, മലപ്പുറം വളാഞ്ചേരിയിൽ. വഴിയരികിൽ തണൽമരത്തിനുതാഴെ തൂക്കിയിട്ടിരിക്കുന്ന പുസ്തകങ്ങളിൽ ആവശ്യമുള്ളവ എടുക്കുക. വില സമീപത്തുവെച്ചിരിക്കുന്ന പ്ലാസ്റ്റിക് പാത്രത്തിൽ നിക്ഷേപിക്കുക. ചില്ലറയില്ലെങ്കിൽ, വില കഴിച്ച് ബാക്കി തിരിച്ചെടുക്കാം. നാട്ടുകാരുടെ സത്യസന്ധതയെ വിശ്വസിച്ച് നടക്കുന്ന ''കടക്കാരനില്ലാ കച്ചവടം''. എന്നാൽ, പുസ്തകത്തിന്റെ വില മാത്രം പ്രതീക്ഷിച്ചു വെച്ച പണപ്പാത്രം സംഭാവനപ്പെട്ടിയായി മാറിയപ്പോൾ കച്ചവടക്കാരൻ കടപൂട്ടി സ്ഥലം വിട്ടു. അയാളിപ്പോഴും അജ്ഞാതനായി തുടരുന്നു.

കോഴിക്കോട് – തൃശൂർ പാതയിലെ വളാഞ്ചേരിക്കും കുറ്റിപ്പുറത്തിനും ഇടയിലുള്ള മൂടാൽചോല വളവ്, ദേശീയപാതയിലെ യാത്രക്കാർ വിശ്രമിക്കാനും, ഇളനീർ കുടിക്കാനുമൊക്കെ ഇറങ്ങുന്ന സ്ഥലമാണ്. സമീപത്തെ ചായക്കടയുടെ മുമ്പിലാണ് ഒരു മരച്ചതുരത്തിലെ നൂലുകളിൽ പുസ്തകങ്ങൾ തൂക്കിയിട്ടിരിക്കുന്നത്.

ചായക്കടക്കാരനോട് പുസ്തകവില്പനക്കാരൻ ഇത്രയേ പറഞ്ഞിട്ടുള്ളൂ. രാത്രി പുസ്തകങ്ങൾ എടുത്തുവെയ്ക്കണം. രാവിലെ തൂക്കിയിടണം. ആരാണ് പുസ്തക കച്ചവടക്കാരൻ എന്ന് ചായക്കടക്കാരനുമറിയില്ല.

തൂക്കിയിട്ടിരിക്കുന്ന പുസ്തകം ഒരെണ്ണത്തിന് 30 രൂപ. അജ്ഞാതൻ വല്ലപ്പോഴും വന്ന് പണമെടുത്ത് പുതിയ പുസ്തകങ്ങൾ വെച്ചുമടങ്ങും. ''ആരെങ്കിലും പുസ്തകമെടുത്ത് മുങ്ങിയാലോ''? ചായക്കടക്കാരൻ ഒരിക്കൽ ചോദിച്ചുനോക്കി. '' പുസ്തകമല്ലേ, വായിച്ചോട്ടെ'' എന്നായിരുന്നു മറുപടി.

ഇതിനിടെ ഈവഴി പോയ ആരോ ഈ പുസ്തകവില്പന കഥ സാമൂഹ്യമാധ്യമങ്ങളിൽ പോസ്റ്റു ചെയ്തു. അതോടെ സംഗതി വൈറലായി. വാട്ട്സ് അപ് സന്ദേശം പ്രചരിച്ചപ്പോൾ പ്ലാസ്റ്റിക് പാത്രത്തിൽ പുസ്തകവിലയേക്കാൾ കൂടുതൽ പണം വീണു. ആ വരുമാനം വേണ്ടെന്നും സംഭാവനക്കാലം കഴിഞ്ഞാൽ മറ്റൊരിടത്ത് കച്ചവടം തുടങ്ങുമെന്നും സമീപത്തെ കച്ചവടക്കാരനോട് പറഞ്ഞാണ് അജ്ഞാതനായ സത്യക്കച്ചവടക്കാരൻ സ്ഥലം വിട്ടത്.

ഈ വാർത്ത സംരംഭകർക്കായി കഥ പറയുന്ന അന്താരാഷ്ട്ര പ്രഭാഷകൻ ഡേവിഡ് ഹച്ചെൻസും ലോകപ്രശസ്തനായ നേതൃത്വപരിശീലകൻ ബാരി റെല്ലാഫോർഡും ചേർന്നെഴുതിയ "A Slice of Trust' എന്ന കഥ നമ്മെ ഓർമ്മിപ്പിക്കുന്നു.

'പഴയ പൈ വില്പനക്കാരനായ സൈമണിന്റെ നിര്യാണത്തിൽ ആ ഗ്രാമം തേങ്ങി' – എന്ന ഒറ്റ വരിയിലൂടെയാണ് കഥയാരംഭിക്കുന്നത്. സൈമണിന്റെ കൂട്ടുകാരനും ബിസിനസ്സ് പങ്കാളിയുമായിരുന്ന സെബാസ്റ്റ്യനും, അന്തരിച്ച സൈമണിന്റെ മകനായ ജൂനിയർ സൈമണും അതിന്റെ വില്പനയുമാണ് ഉപഭോക്താവിന്റെ മനസ്സിൽ വിശ്വാസത്തിന്റെ മധുരം പുരട്ടുന്ന കഥയായി പറയുന്നത്.

സൈമണിന്റെ നിര്യാണം വൃദ്ധനായ സെബാ

സ്റ്റ്യനെ വല്ലാതെ ഉലച്ചു. ഇതിൽനിന്നും കരകയറാനായി ജൂനിയർ സൈമണിനെ തന്റെ പുതിയ പങ്കാളിയായി സെബാസ്റ്റ്യൻ പ്രഖ്യാപിച്ചപ്പോൾ ജനം അത്ഭുതപ്പെട്ടു. ഈ പയ്യന് പൈ ഉണ്ടാക്കാൻ അറിയാമോ? 'നമുക്ക് നോക്കാം' എന്നാണ് സെബാസ്റ്റ്യൻ മറുപടി പറഞ്ഞത്. ജൂനിയർ സൈമൺ തന്റെ വേഗമുള്ള വിരലുകൾകൊണ്ട് ബ്ലൂബെറി കൂട്ടിക്കലർത്തി മാവ് കുഴച്ച് ഉരുളകളാക്കുന്നത് കണ്ടപ്പോഴേ സെബാസ്റ്റ്യൻ മനസ്സിൽ പറഞ്ഞു. 'സംശയമില്ല, ഇവൻ അച്ഛന്റെ മകൻ തന്നെ''.

പ്രഭാതം വിടരാൻ തുടങ്ങിയപ്പോൾ സൂര്യപ്രകാശത്തോടൊപ്പം വെണ്ണമയമുള്ള മധുരഗന്ധവും ഇളംകാറ്റിൽ ചുറ്റും പരക്കാൻതുടങ്ങി. കൽച്ചിമ്മിനിയിൽനിന്നും ഉയരുന്ന വെളുത്ത മധുരമുള്ള പുക ഹൈവേ യാത്രക്കാരേയും ആകർഷിച്ച് കടയുടെ ജനലിനു സമീപത്തേക്ക് എത്തിച്ചു. അവർ പൈ വാങ്ങുന്നതിനായി ജനലിന്നരികിൽ കാത്തുനിന്നു. 'ഇവന്റെ അപ്പനേക്കാൾ കേമനാണല്ലോ ഇവൻ''- എന്നവർ അന്യോന്യം പറഞ്ഞു.

പാലുമായി കടയിലേക്കുവന്ന പാൽക്കാരി പെണ്ണിനോട് ''ഒരു കഷ്ണം പൈ കഴിച്ചിട്ടുപോകൂ സുന്ദരിപ്പെണ്ണേ'' എന്ന് യുവാവായ സൈമൺ പറയാൻ മറന്നില്ല. അവൾ പോയപ്പോൾ പാർട്ണറായ സെബാസ്റ്റ്യൻ ചോദിച്ചു - ''അവൾ പൈസ തന്നില്ലല്ലോ?'' അതിന് സൈമൺ പറഞ്ഞത്. ''അവൾ എന്റെ സുഹൃത്താണ്'' എന്നായിരുന്നു. ഇത് സെബാസ്റ്റ്യനെ വല്ലാതെ അലോസരപ്പെടുത്തി. നമ്മൾ നടത്തുന്നത് ബിസിനസ്സ് ആണെന്നും, ചാരിറ്റി അല്ലെന്നും അയാൾ കുഞ്ഞുസൈമണെ ഉപദേശിച്ചു. സെബാസ്റ്റ്യൻ തന്റെ ജീവിത അനുഭവത്തിൽനിന്നും നേടിയെടുത്തതായിരുന്നു ഈ ഉൾക്കാഴ്ച.

ദിവസങ്ങൾ കുറച്ചുകൂടി കടന്നുപോയി. നാട്ടിലെ കാർണിവൽ ആരംഭിച്ചു. സെബാസ്റ്റ്യനും സൈമണും ഉത്സാഹിച്ച് പൈ ഉണ്ടാക്കി. കടയിലും നല്ല തിരക്കനുഭവപ്പെട്ടു. സെബാസ്റ്റ്യനായിരുന്നു വില്പനയുടെ മേൽനോട്ടം. അയാൾ പണമെണ്ണുന്നതിലും ബാക്കി കൊടുക്കുന്നതിലും വ്യാപൃതനായി. സൈമൺ തന്റെ കളിമൺ ബോർമ്മയിൽനിന്നും ഷെൽഫിലേയ്ക്കും അവിടെനിന്നും ഇങ്ങോട്ടും ഓടികൊണ്ടിരുന്നു. എന്നിട്ടും വാങ്ങാൻ വരുന്നവരുടെ വരി നീണ്ടുനീണ്ടു വന്നു. എന്തേ ഇത്ര വൈകുന്നുവെന്ന് ചിലർ തൊള്ളയിടാനും തുടങ്ങി. ഇതിനിടയിൽ കുറേപേർ വരി ഉപേക്ഷിച്ച് അടുത്ത കടയിലേക്ക് പോകുന്നത് സൈമണും സെബാസ്റ്റ്യനും കണ്ടു. ഇതുകണ്ട് സെബാസ്റ്റ്യൻ പറഞ്ഞു 'നമ്മുടെ ബിസിനസ്സ് പൊളിയുന്നു.' ഇതുകേൾക്കേണ്ട താമസം സൈമൺ വരിയിൽ നിൽക്കുന്നവരോട് വിളിച്ചു പറഞ്ഞു. ''നിങ്ങൾ പൈ എടുത്ത് പൈസ ബക്കറ്റിൽ ഇടുക. ബാക്കി നിങ്ങൾ തന്നെ എണ്ണി എടുക്കുക'. സെബാസ്റ്റ്യന് ഇത് എന്താണെന്ന് ആദ്യം മനസ്സിലായില്ല. പിന്നീട് എന്തോ ഓർത്ത് അയാൾ പറഞ്ഞു. ''പണപ്പെട്ടി ഇവിടെ വെച്ച് പോകാനോ? ആളുകളെ വിശ്വസിക്കുന്നത് വിഡ്ഢിത്തമാണ്. ഈ ഗ്രാമത്തിൽ നെറികെട്ടവരും ദുഷ്ടന്മാരും ഉണ്ടെന്ന് നിനക്കറിയില്ലേ?'' എന്നാൽ ''വരൂ'' എന്ന് പറഞ്ഞ് സൈമൺ, സെബാസ്റ്റ്യനെ പൈ ഉണ്ടാക്കാൻ കൂട്ടിക്കൊണ്ടുപോയി. സെബാസ്റ്റ്യൻ അസ്വസ്ഥനാണെങ്കിലും സൈമണിനോടൊപ്പം പൈ ഉണ്ടാക്കുന്നതിൽ മുഴുകി. മറുവശത്ത് ആളുകൾ ആവശ്യമുള്ള പൈയെടുത്ത് വില പാത്രത്തിൽ ഇട്ടുകൊണ്ടിരുന്നു. പലർക്കും ഈ ഏർപ്പാട് അവിശ്വസനീയമായി തോന്നി. ഭൂരിഭാഗം പേരും ഇവർ തങ്ങളെ വിശ്വസിക്കുന്നതിൽ അങ്ങേയറ്റം ആഹ്ലാദിച്ചു.

വരി വേഗം നീങ്ങാൻ തുടങ്ങി. രണ്ടുപേർ ചേർന്ന് ഉണ്ടാക്കിയതിനാൽ ധാരാളം പൈ ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിഞ്ഞു. ഇതൊക്കെയാണെങ്കിലും സെബാസ്റ്റ്യന്റെ കണ്ണ് കൗണ്ടറിലേയ്ക്ക് എത്തിനോക്കിക്കൊണ്ടേയിരുന്നു. ഇത് വലിയ പിരിമുറുക്കവും നല്ല തലവേദനയും അയാളിലുണ്ടാക്കി. രാത്രിയായതോടെ നിഴലുകൾക്ക് നീളം കൂടുകയും വരി ചുരുങ്ങുകയും ചെയ്തു. രാത്രിയായപ്പോൾ പതിവുപോലെ തന്റെ പണപ്പെട്ടി കയ്യിലെടുത്തു. അതിന് പതിവിലധികം ഭാരമുണ്ടായിരുന്നു. അയാൾ അത് എണ്ണി തിട്ടപ്പെടുത്തി. കൂട്ടിക്കിഴിച്ചു നോക്കിയപ്പോൾ തങ്ങൾ ഉണ്ടാക്കിയ പൈ വിറ്റാൽ കിട്ടുന്ന പൈസയേക്കാൾ 7 പെൻസ് കുറവായിരുന്നു അത്. സെബാസ്റ്റ്യന് ദേഷ്യംവന്നു. അയാളുടെ കവിൾ ചുമന്നു. അയാൾ പല്ല് ഇറുമ്മി അമറി. നാം വിഡ്ഢിയാക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. പൈ എടുത്തവരുടെ തെറ്റോ അതോ അവർ കള്ളന്മാരും നെറികെട്ടവരും ആയതാണോ എന്നു മാത്രമെ അയാൾക്ക് സംശയമുണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ. ആളുകളിൽ വിശ്വാസമർപ്പിക്കുന്ന സൈമണിന്റെ പരീക്ഷണം പരാജയപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. നമ്മുടെ ഷോപ്പിന്റെ അവസാനമാണിത്. അയാൾ നെടുവീർപ്പിട്ടു.

അയാൾ പറഞ്ഞു. സൈമൺകുട്ടീ...... നിന്റെ അച്ഛൻ അഭിമാനിയായിരുന്നു. ആളുകളെ വിശ്വസിക്കുക എന്ന നിന്റെ സമീപനത്തിൽ അയാൾ ആകാശത്ത് ഇരുന്ന് അഭിമാനിക്കുന്നുണ്ടാകും. എന്നാൽ നമ്മുടെ കച്ചവടം .... അത് തകരാൻ പോകുന്നു. ഇതുകേട്ട് സൈമൺ പറഞ്ഞു. ഇല്ല, നമുക്ക് നഷ്ടം പറ്റിയിട്ടില്ല. കഴിഞ്ഞ വർഷത്തിന്റെ ഇരട്ടി വിറ്റുവരവുണ്ടല്ലോ. സ്വാഭാവികമായും കൂടുതൽ ലാഭം ലഭിക്കുകയല്ലേ ചെയ്തത്.

വിഡ്ഢിയാക്കപ്പെടാൻ സെബാസ്റ്റ്യൻ തയ്യാറായിരുന്നില്ല. അയാളുടെ മനസ്സ് അപ്പോഴും നഷ്ടപ്പെട്ട 7 പെൻസിലായിരുന്നു. എന്നിട്ടും പഴയ കണക്കുപുസ്തകങ്ങൾ അയാൾ പരതി. അതെ, കഴിഞ്ഞ വർഷത്തേക്കാൾ ഇരട്ടിയിലധികം കച്ചവടം. 7 പെൻസ് നഷ്ടപ്പെട്ടാലെന്ത്? ഇരട്ടിയിലധികം ലാഭമുണ്ടായില്ലേ?

അപ്പോൾ വിശ്വാസം നൽകുന്നതാണോ, വിശ്വാസം നൽകാതിരിക്കുന്നതാണോ വിവേകം?

ചില ചെയ്തികളിലൂടെയും പെരുമാറ്റങ്ങളിലൂടെയുമാണ് വിശ്വാസം സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നത്. ആളുകളെ വിശ്വസിക്കുകയെന്നാൽ അവരിലെ ഏറ്റവും നല്ലത് പുറത്തുകൊണ്ടുവരിക എന്നതാണ്.

വാതിൽപ്പാളിയിൽ സുഷിരമിട്ട് പുറത്തുനിൽക്കുന്നവരെയെല്ലാം ശത്രുവായി കാണുന്ന നടപ്പുരീതി കാലത്തിന് ചേർന്നതാണോ? എന്നാണ് ഇത്തരിവെട്ടത്ത് വരാത്ത പുസ്തക കച്ചവടക്കാരൻ നമ്മോട് ചോദിക്കുന്നത് ●



ബോബൻ കൊള്ളന്നൂർ
bobankollannur@gmail.com



പരീക്ഷക്കു തയ്യാറാകുമ്പോൾ

പരീക്ഷ എന്നു കേൾക്കുമ്പോൾ ഒരു വെപ്രാളമാണ് എല്ലാവർക്കും. വിദ്യാർത്ഥികൾക്ക് പിരമുറുക്കവും മാതാപിതാക്കൾക്ക് ഉത്കണ്ഠയും അദ്ധ്യാപകർക്ക് അങ്കലാപ്പുമാണ്. പരീക്ഷ കഴിയുന്നതുവരെ എല്ലാവരെയും മുൾമുനയിൽ നിർത്തുന്നു. പരീക്ഷക്കു തയ്യാറാകുമ്പോൾ എന്തൊക്കെ ശ്രദ്ധിക്കണമെന്ന് നോക്കാം.

എന്താണ് പരീക്ഷ? ജീവിതത്തിൽ വരാവുന്ന പരീക്ഷണങ്ങളെയും പ്രതിസന്ധി ഘട്ടങ്ങളെയും തരണം ചെയ്യുവാൻ വിദ്യാഭ്യാസമെന്ന അറിവ് ഒരുക്കുന്ന ശക്തീകരണമാണ് പരീക്ഷ. ഒരു വിദ്യാർത്ഥിയുടെ ജീവിതത്തിൽ ഭാവിയിലേക്കുള്ള വാതായനമാണ് സ്ക്കൂൾ/ കോളേജ് തലത്തിൽ നടത്തുന്ന പരീക്ഷകൾ. അതുകൊണ്ട് പരീക്ഷ നിങ്ങളുടെ ശത്രുവല്ല മറിച്ച് നിങ്ങളുടെ അറിവ് അളക്കുന്ന അളവുകോലാണ്. എങ്ങനെ നിങ്ങൾ പരീക്ഷയെ സമീപിക്കുന്നുവോ, അതുപോലെ നിങ്ങൾക്കു റിസൽട്ട് ലഭിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. വിദ്യാർത്ഥി എന്ന നിലയിൽ ആദ്യം നിങ്ങൾ ചെയ്യേണ്ടത് പരീക്ഷയെ സ്നേഹിക്കുക എന്നതാണ്. പരീക്ഷയെ സ്നേഹിക്കുമ്പോൾ അതിനെ നേരിടാനും അഭിമുഖീകരിക്കുവാനും നിങ്ങൾക്കു സാധിക്കും.

അമേരിക്കൻ പ്രസിഡന്റായിരുന്ന ഏബ്രഹാം ലിങ്കൺ ജീവിതത്തിൽ വളരെയേറെ പ്രതിസന്ധികളിലൂടെ കടന്നുപോയ വ്യക്തിയായിരുന്നു. ദാരിദ്ര്യത്തിലും കഷ്ടപ്പാടുകൾക്കും നടുവിലും അദ്ദേഹം വിദ്യാഭ്യാസം കൈവിട്ടില്ല. നിയമബിരുദംനേടി അഡ്വക്കേറ്റ് എന്ന നിലയിൽ പ്രാക്ടീസിനോടൊപ്പം അന്നത്തെ സാമൂഹ്യ ചുറ്റുപാടിൽ രാഷ്ട്രീയത്തിൽ ആകൃഷ്ടനായി പരീക്ഷണങ്ങളെയും തിരിച്ചടികളെയും നേരിട്ടു വിജയത്തിലെത്താൻ അദ്ദേഹത്തിനു സാധിച്ചു. ലോകം എക്കാലവും ആദരിക്കുന്ന വ്യക്തിയായി മാറിയ അദ്ദേഹത്തിന്റെ വാക്കുകൾ ഇപ്രകാരമായിരുന്നു. ' ജീവിതമെന്ന പരീക്ഷയിലും വിദ്യാഭ്യാസമെന്ന പരീക്ഷയിലും ഒരുക്കത്തോടെ, അതിനെ സ്നേഹിച്ചു സമീപിച്ചപ്പോൾ ലഭിച്ച ഊർജ്ജമാണ് എന്നെ ഇന്ന് അമേരിക്കൻ പ്രസിഡന്റായി പ്രശ്നങ്ങളെ അതിജീവിച്ചു ധീരതയോടെ മുന്നോട്ടുപോകുവാൻ കരുത്തേകുന്നത്.'

നിങ്ങളുടെ നിഴലുകളാകുന്ന പേടി, അലസത, തയ്യാറെടുപ്പില്ലായ്മ, ഉത്കണ്ഠ, പിരിമുറുക്കം, ശാരീരിക ക്ഷീണം, മാനസിക തകർച്ച (Mental block), worries, ശ്രദ്ധയില്ലായ്മ, മറവി, ഉറക്കകൂടുതലും, ഉറക്കകുറവും, മറ്റുള്ളവരെ കുറ്റപ്പെടുത്തുന്നത്, സ്വയം പഴിക്കുന്നത്, frustration ഇവയൊക്കെ മാറ്റി നിങ്ങൾ നിങ്ങളെത്തന്നെ കൂളാക്കുക. വിജയം മാത്രം കാണുകയും അതിലേക്കു എപ്പോഴും ശ്രദ്ധ തിരിക്കുകയും ചെയ്യുക. അതിനായി തയ്യാറെടുപ്പുകൾ നടത്തുക.

" സൂര്യപ്രകാശത്തിലേക്ക് മുഖം തിരിക്കുക. പിന്നെ നിങ്ങൾക്ക് നിഴലുകൾ കാണാൻ കഴിയില്ല " –ഹെലൻ കെല്ലർ

1. വ്യക്തമായ പ്ലാനിംഗ്

നാം പഠിച്ച അറിവിന്റെ മൂല്യം എന്തുമാത്രം എന്നറിയുവാനുള്ള പരീക്ഷകൾ ഓരോന്നും നമ്മുടെ കരിയറിന്റെ അടിത്തറയാണെന്നു ഉറച്ചു വിശ്വസിക്കുക. അടുക്കും ചിട്ടയോടുംകൂടി പഠിക്കുവാനും സമയം നഷ്ടപ്പെടാതിരിക്കുവാനും ഒരു ടൈംടേബിൾ തയ്യാറാക്കുന്നത് നല്ലതാണ്. ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള വിഷയങ്ങൾക്ക് കൂടുതൽ സമയം നൽകണം. ഓരോ ദിവസവും പഠിച്ചുതീർക്കുവാനുള്ളതും ചെയ്തു തീർക്കുവാനുള്ള കാര്യങ്ങൾ ക്രമീകരിച്ച് പട്ടികയുണ്ടാക്കുക. പ്രവൃത്തി ദിവസങ്ങളിൽ 6 മണിക്കൂറും അവധി ദിവസങ്ങളിൽ 8–10 മണിക്കൂറും പഠിക്കുക. സമയത്തിനു വില കൊടുത്തുകൊണ്ട് സമയബന്ധിതമായി വിഷയങ്ങൾ പഠിച്ചു തീർക്കണം. കാര്യങ്ങൾ നീട്ടിവെയ്ക്കുന്ന ശീലം ഒഴിവാക്കുക. വിജയത്തിന്റെയും പരാജയത്തിന്റെയും ഉത്തരവാദി ഞാൻ തന്നെ എന്ന ചിന്തയോടെ പഠനപ്രക്രിയകളെ രൂപപ്പെടുത്തണം. കുട്ടികൾ ഒരുമിച്ചുള്ള പഠനവും ചോദ്യങ്ങൾ പരസ്പരം ചോദിക്കുന്നതും നല്ലതാണ്. പരീക്ഷയ്ക്കായി നോട്ടുകൾ തയ്യാറാക്കുകയും പഴയ ചോദ്യപേപ്പറുകൾ റഫർ ചെയ്യുന്നതും നല്ലതാണ്. മനുഷ്യനാവശ്യമായ സമസ്ത ശക്തിയും സഹായവും ഓരോരുത്തരുടെയും ഉള്ളിൽ തന്നെയുണ്ട്. വിജയലക്ഷ്യം മനസ്സിൽ ദൃഢമാകുമ്പോൾ മസ്തിഷ്ക്കവും നാഡീവ്യൂഹവും ഈ ലക്ഷ്യപ്രാപ്തിക്കായി പ്രവർത്തിക്കുവാൻ തുടങ്ങും. ചിന്തകളെയും പ്രവർത്തികളെയും ആ ലക്ഷ്യം ഏകോപിപ്പിക്കും. Mental power energy ക്കു ഒരു പുതിയ വഴിതെളിയും. ഇവിടെ നിങ്ങളുടെ നെഗറ്റീവ്സ് വഴിമാറി പോസിറ്റീവ് എനർജി ശക്തി പ്രാപിക്കുന്നു. നല്ല വിജയം ഉറപ്പിച്ച് പഠിക്കുവാൻ തുടങ്ങുക.



2. പഠിക്കേണ്ട വിധം

നിങ്ങളുടെ ഓർമ്മശക്തിക്കു ബുദ്ധിയുമായി യാതൊരു ബന്ധവുമില്ല. ബുദ്ധിയെന്നത് യുക്തിപൂർവ്വമായ ചിന്തയും കാര്യങ്ങൾ ഗ്രഹിക്കുവാനുള്ള കഴിവും ആണ്. ഓർമ്മ എന്നത് കാര്യങ്ങൾ സൂക്ഷിച്ചുവെയ്ക്കാനുള്ള കഴിവാണ്. ശരിയായി മനസ്സിൽ കാര്യങ്ങൾ പതിയാത്തതു മൂലമാണ് നമുക്ക് മറവി ഉണ്ടാകുന്നത്. പഠിക്കുന്ന കാര്യങ്ങൾ സ്വയം ചർച്ച ചെയ്തു വിശകലനം നടത്തണം. ഏകാഗ്രതയോടെ പഠിക്കുവാൻ ശ്രമിക്കുക. പഠിക്കുന്നതിന് ഓരോരോത്തർക്കും വ്യത്യസ്ത പഠന രീതികളുണ്ട്. പഠന വിഷയങ്ങളെ ദൃശ്യവത്ക്കരിക്കുന്നതാണ് ചിലർക്ക് ഇഷ്ടം. സിനിമ പോലെ പാഠഭാഗങ്ങളെ കണ്ട് പഠിക്കാം. ചിത്രങ്ങൾ, ചാർട്ടുകൾ, ടേബിളുകൾ, ഗ്രാഫുകൾ, സ്കെച്ചുകൾ, സൈൻസ്, മൈന്റ്മാപ്പുമെല്ലാം ഉപയോഗിച്ചും പഠിക്കാവുന്നതാണ്. ചിലർ അല്പം ഉച്ചത്തിൽ വായിച്ചും ഉരുവിട്ടും പഠിക്കുന്നവരാണ്. സ്വന്തം ശബ്ദത്തിൽ പാഠഭാഗങ്ങൾ റിക്കാർഡു ചെയ്തു പാട്ടുരൂപത്തിലും പഠിക്കാം. ചിലരാകട്ടെ എഴുതിയും പ്രായോഗികമായി ചെയ്തും പഠിക്കുന്നവരാണ്. നടന്നും അംഗവിക്ഷേപണങ്ങൾ നടത്തിയും പഠിക്കുന്ന ചലനപഠിതാക്കളും ഉണ്ട്. നിങ്ങൾക്ക് ഏതു രീതിയാണോ ഇഷ്ടം ആ രീതിയിൽ പഠിക്കുക. സംശയങ്ങൾ വരുമ്പോൾ സുഹൃത്തുക്കളോടോ അദ്ധ്യാപകരോടോ വിളിച്ചു സംശയ നിവാരണം നടത്തണം. നിങ്ങളുടെ കഴിവിൽ വിശ്വസിക്കുക, കഠിനാദ്ധ്വാനം ചെയ്യുക മുൻവിധി ഒഴിവാക്കി നല്ല മാർക്കു നോടാനാവുമെന്ന ആത്മവിശ്വാസത്തോടെ വിഷയത്തെ കൈകാര്യം ചെയ്തു പഠിക്കുക.

3. പഠനത്തെ തടസ്സപ്പെടുത്തുന്ന കാര്യങ്ങളെ അതിജീവിക്കുക

പരീക്ഷാകാലത്ത് മൊബൈൽ ഫോൺ വിളികൾ, ചാറ്റിംഗ്, കമ്പ്യൂട്ടർ ഗെയിമുകൾ, വാട്ട്സാപ്പ്, ഫെയ്സ് ബുക്ക്, സിനിമ, കൂട്ടുകാരുമൊത്തുള്ള കൂടിച്ചേരലുകൾ, യാത്രകൾ, ടി.വി. എന്നിവയെല്ലാം ഒഴിവാക്കുക. പഠിക്കുമ്പോൾ ഉറക്കം വരുന്ന പ്രവണത മിക്കവർക്കുമുണ്ട്. ഉറക്കം വന്നാൽ നടന്നു പഠിക്കുക. ചാരിയിരുന്നും കുത്തിയിരുന്നും കിടന്നും പഠിക്കരുത്. നിവർന്നിരുന്നു തന്നെ പഠിക്കുക. കറച്ചു സമയം ഉറക്കെ വായിച്ചും എഴുതിയും പഠിക്കാം. ചെറിയ വ്യായാമങ്ങൾ ചെയ്യാം. 5 മുതൽ 10 പ്രാവശ്യം ബ്രീത്തിംഗ് (ദീർഘശ്വാസം) എടുക്കുക. മുഖവും കൈയ്യും കാലും കഴുകുക. ചെറിയ ഇടവേള എടുത്ത് വെള്ളം കുടിച്ചു തിരികെ വരാം. സ്ഥലം മാറിയിരുന്നു പഠിക്കാം. വിഷയം മാറ്റി പഠിയ്ക്കാം. ഡ്രോയിംഗ്, ഹോംവർക്ക് എന്നിവ ചെയ്യാം. കഠിനമായി ഉറക്കം വരുന്നെങ്കിൽ അലാറം വെച്ച് 20 മിനിട്ട് ഉറങ്ങി ക്ഷീണം തീർക്കുക. പരീക്ഷാ കാലങ്ങളിൽ ഭക്ഷണം മിതമായി കഴിക്കുക.

'പരാജയപ്പെടില്ലെന്ന് നിങ്ങൾ ദൃഢ നിശ്ചയം ചെയ്താൽ പിന്നെ നിങ്ങൾ പരാജയപ്പെടില്ല. കാരണം വിജയം നിങ്ങളുടെ ചുറ്റുപാടിനെ അല്ല മറിച്ച് സ്വാശ്രയ ശീലത്തെയാണ് ആശ്രയിച്ചിരിക്കുന്നത്' – ഏബ്രഹാം ലിങ്കൺ.

4. വിജയ മന്ത്രം

പ്രാർത്ഥന പഠനത്തിനും മന:ശാന്തിക്കും ഏറെ ഗുണം ചെയ്യും. പ്രാർത്ഥിച്ച് ഉണരുക. പ്രാർത്ഥിച്ച് ഉറങ്ങുക. പ്രാർത്ഥിച്ചശേഷം പഠിയ്ക്കുമ്പോൾ ഏകാഗ്രത വർദ്ധിക്കും. ആത്മബലം കൂടും. പഠിക്കുക എന്നതിനു പകരമല്ല പ്രാർത്ഥന. മാതാപിതാഗുരുദൈവം സ്മരണ നല്ലതാണ്. എല്ലാം നിങ്ങളിലാണ് ആശ്രയിച്ചിരിക്കുക. പ്രാർത്ഥന ഈശ്വരന്റെ അനുഗ്രഹത്തിനായുള്ളതാണ്. താൻ പാതി ദൈവം പാതി. ഓരോ വിഷയവും റിവിഷൻ കഴിഞ്ഞു പഠിച്ചു എന്നുറപ്പായാൽ അവയെ മനസ്സിൽ കുടിയിരുത്തുക. ആത്മവിശ്വാസമുള്ളവനാകുക. പരീക്ഷ എഴുതുവാൻ തയ്യാറെടുക്കുക ധീരനായിരിക്കുക.

5. പരീക്ഷവേദിയിൽ വേണ്ട ചൈതന്യം

പലർക്കും പരീക്ഷാഹാളിൽ പ്രവേശിച്ചു ചോദ്യപേപ്പർ കിട്ടുമ്പോൾ ശരീരം തളരുന്നതായും പഠിച്ചതു മറക്കുന്നതായും പ്രവർത്തിക്കുവാൻ സാധിയ്ക്കാതെയും വരാം. ഇവിടെ ശാന്തനായി മനസ്സിനുവേണ്ട ധൈര്യവും ഊർജ്ജവും കൊടുക്കുക. അല്പനേരം കണ്ണടക്കാം. പ്രാർത്ഥിക്കാം. അവിടെ നിങ്ങൾക്ക് ഒരു ചൈതന്യം ലഭിച്ചിരിക്കും. പരീക്ഷയോ തോൽവിയോ കൊണ്ട് ജീവിതം അവസാനിക്കുന്നില്ല. ശക്തി പ്രാപിക്കുക. ലക്ഷ്യവും നിങ്ങളുടെ കരിയറും മുന്നിൽ കാണുക. ചോദ്യങ്ങൾക്ക് ഉത്തരം എഴുതുക. പരീക്ഷാഹാളിൽ കാണിക്കേണ്ട മാന്യതയും കാത്തുസൂക്ഷിക്കുക. അറിയാവുന്ന ചോദ്യങ്ങൾക്കു ഉത്തരം ആദ്യം എഴുതുക. സമയബോധം ഉണ്ടാകണം. സംശയങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിൽ ഹാളിലുള്ള അദ്ധ്യാപകരോടു ചേദിക്കണം. ശരിയായ വിധത്തിൽ എഴുതിയെന്നും ചോദ്യപേപ്പർ ശരിക്കും നോക്കിയെന്നും ഉറപ്പാക്കുക. പരീക്ഷ കഴിഞ്ഞാൽ അതിനെക്കുറിച്ചുള്ള റിവിഷൻസ് നല്ലതാണ്. എന്നാൽ കൂടുതൽ വ്യാകുലപ്പെടുകയോ അസ്വസ്ഥനാകുകയോ ചെയ്യരുത്. കഴിഞ്ഞതു കഴിഞ്ഞു, അടുത്ത പരീക്ഷയ്ക്കായി പഠിക്കുക. നിങ്ങൾ നേടിയെടുത്ത ആത്മവിശ്വാസവും നിങ്ങളുടെ ലക്ഷ്യവും കരിയറും ഒരിക്കലും ചോർന്നു പോകരുത്. ഭാവിയിൽ രാഷ്ട്രത്തിന്റെയും ലോകരാജ്യങ്ങളുടെയും പല പദവികളിലും ഇരിക്കേണ്ടവരാണ് നിങ്ങൾ. അതിനായി യോഗ്യതയുള്ളവരാകുക. ജീവിതത്തിൽ സത്യസന്ധതയും ധൈര്യവും സ്വാഭിമാനബോധവും ഉണ്ടാകട്ടെ. പരീക്ഷകളെ സ്വാഗതം ചെയ്തു അതിൽ വിജയിക്കുന്നവരാകട്ടെ. അറിവും ഉയർന്ന വിദ്യാഭ്യാസവും കൈവരിക്കുന്നവരാകട്ടെ. നല്ല കരിയർ നിങ്ങൾക്കായി കാത്തിരിക്കുന്നു. എല്ലാവിധ ആശംസകളും പ്രാർത്ഥനകളും നേരുന്നു.



ജോൺ കുര്യൻ വടക്കേക്കര

Classroom



അഡ്വർട്ടൈസിംഗ്, മാർക്കറ്റിംഗ് മേഖലകളിലേക്ക് കടന്നുവരുന്ന നവാഗതർക്കും വിദ്യാർത്ഥികൾക്കും പ്രയോജനപ്പെടുത്താവുന്ന ഒരു പംക്തി. ഓരോ ലക്കവും സൂക്ഷിച്ച് വയ്ക്കുന്നവർക്ക് ഭാവിയിൽ ടെക്സ്റ്റ്ബുക്കായി ഉപകരിക്കും.

കമ്പോള ഖണ്ഡനം

ഉപഭോക്താവിന്റെ ചേഷ്ടകൾ ആണ് പരസ്യ തീരുമാനങ്ങളെ സ്വാധീനിക്കുന്ന നിർണ്ണായ ഘടകം. എല്ലാ തന്ത്രങ്ങളും മെനയുന്നത് ഉപഭോക്താവിനെ സമ്പൂർണ്ണമായി മനസ്സിലാക്കിക്കൊണ്ടാവണം.

ഖണ്ഡനം എന്നാൽ ഖണ്ഡങ്ങളായി അഥവാ ഭാഗങ്ങളായി വേർതിരിക്കൽ. കമ്പോളത്തെയും ഇങ്ങനെ ഖണ്ഡങ്ങളാക്കിയിട്ടുണ്ട്. മാർക്കറ്റ് സെഗ്മെന്റേഷൻ എന്ന ഈ പ്രക്രിയയ്ക്ക് പരസ്യങ്ങളെ കുറിച്ചുള്ള തീരുമാനങ്ങളിൽ നിർണ്ണായകമായ പങ്കാണുള്ളത്.

പരസ്യങ്ങളെകുറിച്ച് നിങ്ങൾ അവസാന തീരുമാനങ്ങൾ എടുക്കുന്നത് വിപണന ലക്ഷ്യങ്ങളുമായി അതിനെ ബന്ധിപ്പിച്ചു കൊണ്ടായിരിക്കും. പരസ്യം ഏകാന്തമായ ഒരു ദ്വീപല്ല. വിപണിയുടെയും വിപണനത്തിന്റെയും സിദ്ധാന്ത രഥ്യകളുമായി അത് ബന്ധിതമായിരിക്കുന്നു.

വാസ്തവത്തിൽ, മാർക്കറ്റിംഗ് മിക്സിലെ എല്ലാ ഘടകങ്ങളും സന്തുലിതമായിരിക്കണം. സ്ഥാപനത്തിന്റെ വിപണന ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ ആകെ തുകയിലേയ്ക്ക് അവയെല്ലാം സമഗ്രമായ സംഭാവനകൾ നൽകണം. പരസ്യ ലക്ഷ്യവും വിപണനലക്ഷ്യവും സമരസപ്പെട്ടിരിക്കണം എന്നു സാരം. മാർക്കറ്റിംഗ് മിക്സിനെ സ്വാധീനിക്കുന്ന പ്രധാന ഘടകങ്ങളെ കുറിച്ച് ഒരു പരസ്യ കലാകാരന് അറിവുണ്ടായിരുന്നേ പറ്റൂ. വിപണന ലക്ഷ്യങ്ങൾ, നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താക്കളാകുവാൻ സാധ്യതയുള്ളവരുടെ മനോഭാവങ്ങളും ചേഷ്ടകളും ഉത്പന്നങ്ങളുടെ സവിശേഷതകൾ, കമ്പോളത്തിലെ നിങ്ങളുടെ പ്രതിയോഗിയുടെ തന്ത്രങ്ങൾ ഇവയെല്ലാമാണ് ഘടകങ്ങൾ.

ഇപ്രകാരം തയ്യാറാക്കപ്പെടുന്ന പരസ്യങ്ങളുടെ ഫലമായി കമ്പോളത്തിൽ സംഭവിക്കുന്നവയും നിങ്ങളറിഞ്ഞിരിക്കണം. നിങ്ങളുടെ ബ്രാൻഡിനെ കുറിച്ചുള്ള അവബോധം വർദ്ധിക്കുന്നു. നല്ല അഭിപ്രായം സൃഷ്ടിക്കപ്പെടുന്നു. കമ്പോളത്തിലെ നിങ്ങളുടെ പങ്ക് വർദ്ധിക്കുന്നു. യഥാർത്ഥ വിൽപനയിലേയ്ക്ക് നയിക്കപ്പെടുന്നു. തൽക്കാല ലാഭങ്ങളും സ്ഥിര നേട്ടങ്ങളും ലഭിക്കുന്നു.

ഉപഭോക്താവിന്റെ ചേഷ്ടകൾ ആണ് പരസ്യ തീരുമാനങ്ങളെ സ്വാധീനിക്കുന്ന നിർണ്ണായ ഘടകം. എല്ലാ തന്ത്രങ്ങളും മെനയുന്നത് ഉപഭോക്താവിനെ സമ്പൂർണ്ണമായി മനസ്സിലാക്കിക്കൊണ്ടാവണം. കമ്പോളത്തിലെ ഉപഭോക്താക്കൾ പലതരക്കാരണല്ലോ. അതുകൊണ്ട് ഓരോ തരക്കാരെയും പ്രത്യേകം പ്രത്യേകമായി എടുത്ത് പഠിക്കേണ്ടിവരുന്നു. ഇങ്ങനെയാണ് കമ്പോള ഖണ്ഡനം പ്രാധാന്യം നേടിയത്.

കമ്പോളത്തിൽ നിന്ന് സോപ്പുകൾ വാങ്ങുന്ന ഉപഭോക്താക്കളുടെ കാര്യമെടുക്കുക. ലക്സ് സോപ്പ് മാത്രം വർഷങ്ങളായി മുടങ്ങാതെ വാങ്ങുന്നവർ ചന്ദ്രിക സോപ്പ് ഒരിക്കൽ പോലും വാങ്ങുവാൻ തയാറാകില്ല. നേരെ മറിച്ചും സംഭവിക്കാം. പുതിയ ഒരു സോപ്പ് മാർക്കറ്റിലേക്ക് വരികയാണെന്ന് സങ്കൽപ്പിക്കുക. ആ സോപ്പ് വാങ്ങുവാനിടയുള്ള ഉപഭോക്താക്കൾ ആരൊക്കെയാവാം എന്നും അവരുടെ സോപ്പ് എന്ന ഒരു ഉത്പന്നത്തെക്കുറിച്ചുള്ള മനോഭാവങ്ങളും നിലപാടുകളും പ്രതീക്ഷകളും എന്തൊക്കെയാണെന്നും കൃത്യമായി പഠിച്ചറിയണമെങ്കിൽ ഉപഭോക്തൃ സമൂഹത്തെ ഖണ്ഡങ്ങളായി തിരിച്ച് അത് നിർവഹിക്കുന്നതാണ് എളുപ്പം. കമ്പോള ഖണ്ഡനം എന്ന സങ്കൽപ്പം തന്നെ ഓരോ ഉപഭോക്താവും തനതായ വ്യക്തിത്വങ്ങളാണ് എന്ന തിരിച്ചറിവിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് രൂപം കൊണ്ടത്. ഉപഭോക്തൃ സമൂഹത്തെ ഖണ്ഡങ്ങളായും ചെറുഖണ്ഡങ്ങളായും വേർതിരിച്ച് പഠിക്കുന്നതുകൊണ്ട് ഉത്പന്നത്തോടുള്ള അവരുടെ മനോഭാവങ്ങളെ കൃത്യമായി നിരീക്ഷിച്ച് അറിയുവാൻ കഴിയുന്നു. സോപ്പ് വാങ്ങുന്നവരിൽ സ്ത്രീകൾ ഉണ്ട്. പുരുഷന്മാരുണ്ട്, സ്കൂൾ വിദ്യാർത്ഥിനികളുണ്ട്, കോളേജ് വിദ്യാർത്ഥിനികളുണ്ട് അതിൽ തന്നെ, പ്രൊഫഷണൽ കോഴ്സുകൾ പഠിക്കുന്നവരുണ്ട്. സാമ്പ്രദായിക കോഴ്സുകൾ പഠിക്കുന്നവരുണ്ട്. ഒരു സോപ്പ് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടി വരുമ്പോൾ ഇവരുടെ മനോഭാവങ്ങളും നിലപാടുകളും തനിമയാർന്നതും വ്യത്യസ്തങ്ങളുമായിരിക്കുമല്ലോ.

ഇങ്ങനെ ഒരു ഉപഭോക്തൃ സമൂഹത്തെ ചെറുഖണ്ഡങ്ങളായി ഭാഗിച്ച് അവരുടെ ചേഷ്ടകളും മനോഭാവങ്ങളും സൂക്ഷ്മമായി നിരീക്ഷിച്ചറിഞ്ഞ്, പരസ്യങ്ങൾ രൂപകൽപ്പന ചെയ്യുമ്പോൾ, കമ്പോളത്തിൽ, അത് കൂടുതൽ ധനാത്മകമായ ഫലങ്ങൾ സഷ്ടിക്കുമെന്നുറപ്പ്. മാത്രമല്ല, കമ്പോളത്തിൽ നിങ്ങൾ സ്വീകരിക്കാൻ പോകുന്ന വിപണന തന്ത്രം, വിജയകരമായി തീരുവാൻ ആവശ്യമായ മാറ്റങ്ങളും പരിഷ്ക്കാരങ്ങളും വരുത്തുവാനും ഇതുമൂലം സാധിക്കും.

അപ്പോൾ, ഉത്പന്നത്തിന് ഒരു മുഖ്യഖണ്ഡം തിരഞ്ഞെടുത്തിട്ടാണ് നിങ്ങളുടെ വിപണനതന്ത്രങ്ങളുമായി കമ്പോളത്തിലേക്ക് മത്സരത്തിനിറങ്ങുന്നത്. ഇത് തീർച്ചയായും നിങ്ങൾക്ക് ചില മുൻതൂക്കങ്ങൾ നേടിത്തരുന്നുണ്ട്. ഒന്ന് നിങ്ങളുടെ പരസ്യതന്ത്രം ഏകാഗ്രമായിരിക്കും, ലക്ഷ്യവേധിയായിരിക്കും. രണ്ട് നിങ്ങളുടെ പരസ്യങ്ങൾക്ക് ഉചിതങ്ങളായ മാധ്യമങ്ങൾ തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നത് എളുപ്പമാകുന്നു. കാരണം, മുഖ്യഖണ്ഡം ഉപഭോക്താക്കളുടെ അഭിരുചി നിങ്ങൾക്ക് കരതലാമലകം ആണല്ലോ. മൂന്ന്, പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങൾ ആവിഷ്ക്കരിക്കുവാൻ ഉള്ള സാധ്യതകൾ.

കമ്പോള ഖണ്ഡനത്തിൽ മുഖ്യമായും രണ്ട് തരം സമീപനങ്ങളാണ് സ്വീകരിക്കുന്നത്. ഒന്നിൽ ഒരു ചെറുഖണ്ഡത്തെ മാത്രം ലക്ഷ്യം വെച്ചുകൊണ്ടുള്ള തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്ക്കരിക്കലാണുള്ളത്. മറ്റേതിൽ, രണ്ടോ, അതിലധികമോ ചെറുഖണ്ഡങ്ങൾ തിരഞ്ഞെടുത്തുകൊണ്ട് ഓരോന്നിനുള്ള തന്ത്രങ്ങൾ ആവിഷ്ക്കരിച്ച് അവ ഒന്നായി നടപ്പിലാക്കുന്നു. ●



പ്രൊഫ. ജോസി ജോസഫ്
മീഡിയ സയൻസിൽ അക്കാദമിക് വിദഗ്ദ്ധൻ

Classroom



RISK BEARING

Risk is a universal function and a present in some form or the other in all marketing transactions, Risk in marketing may be defined as "Uncertainty in regard to cost, loss or damage'. The expression 'market risk' is used to signify uncertainty or the damages or the loss arising on account of unforeseen causes such as fluctuations in prices, changes in fashion etc. this does not mean the risk is present only in marketing activities. It is function to be assumed to one and all engaged in the business ventures. In fact, it is a general function of all business activity, since it pervades every part of the business enterprise.

There are various reasons responsible for causing risks. Few of them are:

1. Unexpected loss from fire, flood or storm these are other wise called as natural causes. The loss may also be due to burglary, Strike, forgery, wars etc.

2. Risk of deterioration in quality. This is either due to the perishable nature of the product or due to improper packing and storage.

3. Loss at shipping and producing ends due to him proper handling of the products.

4.Risk due to accidents while goods are in transit.

5. Loss due to competition. Improper production planning and lack of market information always end in losses.

6.Loss due to supply and demand and changes in prices. It is referred to as 'economic risk'

7.Risks of interdependence. If the products of a unit are solely consumed by another unit, the former is always at the mercy of the latter for its market.

8.Variations in the purchasing power of the consumers wage freeze reduces income of labourers, which in turn will reduce the demand.

9. Government interference. For example, imposition of custom and similar duties.

10. Risks due to new inventions. Technological developments make the existing products obsolete creating a loss to the present manufacturer.

Kinds of Risks

The market risks are classified into as:

Price Risks, Credit Risks, Exchange Risks, Delivery Risks, Quality Risks, Market Risks

This classification indirectly denotes the point where the risks are involved. The various risks may conveniently be grouped under: Economic risks, Physical risks and Political risks.

1.Economic Risks: Economic factors are responsible for creating the following risks

a. Time Risks: Today most business operations are carried on in anticipation of demand. If the manufacturer fails to create demand or if he is unable to sell his product it is a risk created due to time element.

For example, an agriculturist puts seed into ground months before he has any knowledge of what he may receive for his crop. The manufacturers and traders dealing in seasonal goods are also exposed to such a risk unless they make effective steps very earlier to sell them. Similarly storage of goods carries a risk if the goods cannot be sold at a later date for a higher price. The risks caused by business cycles are especially critical since such changes cannot be predicted with any accuracy.

Inventions are also logically classified as a Time Risk.

Invention of new products or improvement in existing methods are dynamic forces that have been responsible for fortunes for those who have promoted such changes. At the same time they have ruined others in the field, especially those who failed to anticipate or refused to accept improvements.

The phenomenon of 'fashion or style change' is yet another factor in the creation of Time Risks. The change creates a problem for consumer's goods and is growing in importance. In fact, today, the time risk is synonymous with the change in fashion. Such a fashion change is most unpredictable just as the nature of human behavior itself. One cannot say how long a product will be popular in a market and when the changes will occur. Such changes are very subtle and most cruel from the point of view of manufacturers, market research however is capable of reducing this risk to a great extent. These risks are sometimes referred to as 'Technical risks' also.

b. Place Risks: Earlier it was stated that the goods must reach in such places and at such times when they are needed. But as in most cases, the place of production is moving far away from the consuming centers, the amount of risk also is increasing. When traders buy articles from one place they hope to sell them elsewhere at a higher price. This hope could be made fruitful only if at the intended place of sales there exists a demand. Making goods available in a market requires a time lag during which quite opposite conditions may crop up shattering the hopes of the trader. This is the fundamental reason for place risk.

c. Competition Risks: Competition is the normal condition of the markets. To maintain their position in the market the manufactures are adopting various methods. These methods sometimes even extend to certain unfair competitive practices. Price cutting (mark down) is one of the methods that is generally adopted to establish a product in a market; providing special guarantees to durable products is another methods. To compete and become successful, a manufacturer may need financial strength supported by a capacity to anticipate things.

2. Political Risks: These risks are losses arising out of intervention by Governments. Imposition of tariffs or the restrictions on imports are examples.

3.Physical Risks: The risks outlined above do not destruct the product physically but invites monetary losses to the owner. Physical risks, on the other hand, lead to total destruction of the product. Ultimately such a loss ends in two ways: product loss and loss of profit. Examples of such risks are: loss in transit, theft, deterioration in quality, loss due to improper handling etc.

Dealing with the risks

The foregoing discussion makes it clear that the business is not a bed of roses but is full of thorns. When risks must be brone, the wise procedure is to reduce the area of uncertainty within which the business is operating. Since most of these risks proceeds largely from ignorance, they could be averted by understanding the problems properly. Insurance companies now shoulder many of these risks in consideration of the payment of a premium. But all the risks cannot be insured and hence sometimes the risks are classified into Insurable Risks & Uninsurable Risks.

The following are the methods generally use in this connection to avoid or minimize the risks:

1.Avoiding Risks: By taking precautions a large number of risks could be avoided. For example, loss due to fire could be avoided by using the fireproof bricks in constructing godowns.

Risks due to change in price may be avoided by following ways:

a.Production to order

b.Sub-contracting. In case of construction of buildings and even in producing components for a main products sub-contracts could be arranged.

c.Price Guarantee Schemes. Here the prices will be assured by the seller for specific period. This is also possible by entering into long-term agreements.

d.By combining risks through large scale organizations. The principle 'Unity is strength' is applied here. Manufacturers associations are examples.

2.Minimising the Risks: Through effective management practices the effect of the risks could be minimized. For example. Even when there is fashion change, the goods that are already produced could be sold at marginal discounts. The stock clearance sales are an example.

Adequate Market Forecasting and Research also will help in minimizing the risks arising out of market change. Risks incidental to fluctuations in prices have frequently been reduced through the activity of Trade Associations.

3. Shifting the risks: Some of the risks can be shifted to others. The risks arising out of changes in the market conditions are however, not insurable because losses cannot be anticipated accurately. In such cases the institutions like Produce Exchange afford a place to shift such risks, through 'Heading transactions' etc.

Insurance companies usually assume many of the risks for a payment called premium. There are specialized insurance agencies for the assumption of each kind of risks. For example, we can have marine insurance, fire insurance credit insurance, fidelity insurance etc. Most of the physical risks could be covered by various types of insurance. Thus if a manufacturer could anticipate accurately and in monetary terms, the loss on such risks could be shifted to the insurance companies.

Another institution that helps in shifting risks due to price changes is 'Commodity Exchange'. (In the correct sense it is not shifting the risk but off-setting the risks.) A properly organized commodity exchange (organized futures market) can shoulder such risks they minimize the inevitable trading risk by providing machinery for the transfer and spread of the risk among a body of professional risk bearers or speculators. ●



ക്യാമറ എങ്ങനെ ഉപയോഗിക്കാം

പ്രഫഷണൽ ക്യാമറകളും അവയുടെ വിവിധ ആക്സസറികളും വിദഗ്ദ്ധമായി ഉപയോഗിക്കണമെങ്കിൽ അതിന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങളെപ്പറ്റി ശാസ്ത്രീയമായി അറിഞ്ഞിരിക്കേണ്ടത് അനിവാര്യമാണ്. അവയെക്കുറിച്ച് വിശദമായി പ്രതിപാദിക്കുന്ന ലേഖനപരമ്പര.

Correcting the Brightness and Contrast Automatically

ക്യാപ്ചർ ചെയ്ത ചിത്രത്തിന്റെ കോൺട്രാസ്റ്റ് കുറഞ്ഞിരുന്നാലോ ചിത്രം ഇരുണ്ടതാണെങ്കിലോ സ്വയം ബ്രൈറ്റ്നസും കോൺട്രാസ്റ്റും കറക്ട് ചെയ്യുന്നു. ഈ ഫംഗ്ഷന് ഓട്ടോ ലൈറ്റിംഗ് ഒപ്റ്റിമൈസിംഗ് എന്ന് പറയുന്നു. JPEG ഇമേജുകളിൽ ചിത്രം ക്യാപ്ചർ ചെയ്യുമ്പോൾതന്നെ ഇവ കറക്ട് ചെയ്യുന്നു. സ്റ്റാന്റേർഡ് മോഡിലാണ് ഈ സെറ്റിംഗുകൾ ലഭിക്കുന്നത്.

Noise Reduction Settings
High ISO Speed Noice Reduction

ക്യാപ്ചർ ചെയ്യുന്ന ചിത്രത്തിലുണ്ടാകുന്ന നോയ്സ് കുറയ്ക്കുന്നതിന് ഈ സെറ്റിംഗ്സ് സഹായിക്കുന്നു.

Lens Peripheral Illumination Correction

ലെൻസിന്റെ സവിശേഷതകൾക്കനുസരിച്ച് ചിത്രങ്ങളുടെ നാലുമൂലകളും ഇരുണ്ടതായി കാണപ്പെടാം. ഇതിന് Lens light fall-off അല്ലെങ്കിൽ Drop in Perpheral illumination എന്ന് പറയുന്നു. ഇത് പരിഹരിക്കാവുന്നതാണ്. JPEG ഇമേജുകളിൽ ചിത്രം ക്യാമറയിൽ പകർത്തുമ്പോൾ തന്നെ lens light fall-off പരിഹരിക്കപ്പെടുന്നു. എന്നാൽ RAW ഇമേജുകളിൽ സോഫ്റ്റുവെയറുകളുടെ സഹായത്താലാണ് ഇത് പരിഹരിക്കപ്പെടുന്നത്.

About the lens Correction Data

ഏകദേശം 25ഓളം ലെൻസുകളുടെ Lens peripheral light correction data ക്യാമറയിൽ ശേഖരിച്ചുവച്ചിട്ടുണ്ട്. Peripheral light correction enable ചെയ്യുമ്പോൾ ക്യാമറയിൽ ഈ ഡാറ്റ സ്വയം ലെൻസ് ടൈപ്പുകൾക്കനുസരിച്ച് ക്രമീകരിക്കപ്പെടുന്നു. EOS Utility ഉപയോഗിച്ച് ക്യാമറയിൽ രജിസ്റ്റർ ചെയ്തിരിക്കുന്ന correction data ഏത് ലെൻസിന്റേതെന്ന് മനസ്സിലാക്കാം. ഈ യൂട്ടിലിറ്റി ഉപയോഗിച്ച് രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാത്ത ലെൻസിന്റെ correction data രജിസ്റ്റർ ചെയ്യാനും സാധിക്കും.

Setting the colour space

Reproducable colours ന്റെ റേഞ്ചിനാണ് കളർ സ്പേസ് എന്നതുകൊണ്ടർത്ഥമാക്കുന്നത്. SRGB, Adobe RGB എന്നീ കളർഫോർമാറ്റുകളാണ് ക്യാമറയിൽ ക്യാപ്ചർ ചെയ്തിരിക്കുന്ന ചിത്രങ്ങളിൽ ഉപയോഗിച്ചിരിക്കുന്നത്. നോർമൽ ഷൂട്ടിംഗിനായി SRGB ആണ് അഭികാമ്യം. Fully automatic മോഡിൽ SRGB ആണ് സെറ്റു ചെയ്തിരിക്കുന്നത്. കൊമേഴ്സ്യൽ പ്രിന്റിംഗിനും മറ്റ് ഇൻഡസ്ട്രിയൽ ആവശ്യങ്ങൾക്കും Adobe RGB ആണ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ഇമേജ് പ്രോസസിംഗ്, ക്യാമറ ഫയൽസിനുവേണ്ടിയുള്ള ഡിസൈൻ റൂൾസ്, Adobe RGB എന്നിവയിൽ പ്രാഗൽഭ്യമുള്ളവരാണ് ഈ ഫോർമാറ്റ് ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

Advanced Operations

P/Tv/Av/M/B എന്നീ മോഡുകളിൽ ഷട്ടർ സ്പീഡ്, അപ്പർച്ചർ മുതലായ ക്യാമറ സെറ്റിംഗുകളിലൂടെ എ

ക്സ്പോഷർ വ്യത്യാസപ്പെടുത്തി വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ഷൂട്ടിംഗ് എഫക്റ്റുകൾ സൃഷ്ടിക്കാം.

P. Program AE

അപ്പർച്ചറും ഷട്ടർ സ്പീഡും ക്യാപ്ചർ ചെയ്യേണ്ട വസ്തുക്കളുടെ ബ്രൈറ്റ്നസിനനുസരിച്ച് സ്വയം ക്രമീകരിക്കപ്പെടുന്നു. P എന്നത് പ്രോഗ്രാമും AE എന്നത് ഓട്ടോ എക്സപോഷറുമാണ്.

Tv: Shutter - Priority AE

ഈ മോഡിൽ ഷട്ടർ സ്പീഡ് സെറ്റു ചെയ്യുമ്പോൾ, ക്യാപ്ചർ ചെയ്യേണ്ട വസ്തുക്കളുടെ ബ്രൈറ്റ്നസിനനുസരിച്ച് കൃത്യമായ എക്സ്പോഷർ ലഭിക്കുന്നതിനായി അപ്പർച്ചർ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി സെറ്റു ചെയ്യുന്നു. ഇതിനാണ് ഷട്ടർ പ്രയോരിറ്റി AE എന്നു പറയുന്നത്. വേഗത കൂടിയ ഷട്ടർ സ്പീഡിന് ചലിക്കുന്ന വസ്തുക്കളുടെ നിശ്ചലരൂപം ക്യാപ്ചർ ചെയ്യാൻ സാധിക്കും. എന്നാൽ കുറഞ്ഞ ഷട്ടർ സ്പീഡിൽ ചലിക്കുന്ന വസ്തുക്കൾ മങ്ങി അവ്യക്തമായതായി കാണപ്പെടുന്നു.

Av: Aperture- Priority AE

അപ്പർച്ചർ സെറ്റു ചെയ്യുമ്പോൾ ക്യാപ്ചർ ചെയ്യേണ്ട വസ്തുക്കളുടെ ബ്രൈറ്റ്നസിനനുസരിച്ച് കൃത്യമായ എക്സ്പോഷർ ലഭിക്കാൻ ഷട്ടർസ്പീഡ് സ്വയം ക്രമീകരിക്കുന്നു. ഇതിന് അപ്പർച്ചർ പ്രയോരിറ്റി AE എന്നു പറയുന്നു. Depth of field മെച്ചപ്പെടുത്തുന്നതിനാണ് അപ്പർച്ചർ പ്രയോരിറ്റി ഉപയോഗിക്കുന്നത്. ലാൻഡ്സ്കേപ് ഫോട്ടോഗ്രാഫിക്ക് അപ്പർച്ചർ പ്രയോരിറ്റി കൂടുതൽ പ്രയോജനകരമാണ്. കൂടിയ f/number (smaller aperture hole) ൽ ഫോർ ഗ്രൗണ്ടിന്റെയും മിഡിൽഗ്രൗണ്ടിന്റെയും ബാക്ഗ്രൗണ്ടിന്റെയും എല്ലാ ഭാഗങ്ങളും നന്നായി റെന്റൽ ചെയ്യപ്പെടുകയും വളരെ ക്രിസ്പിയായ ചിത്രങ്ങൾ ക്യാപ്ചർ ചെയ്യാനും സാധിക്കുന്നു. ഈ സെറ്റിംഗിൽ പലപ്പോഴും ഷട്ടർ സ്പീഡിന് വലിയ പ്രാധാന്യമില്ല. പോർട്രയിറ്റ് ഫോട്ടോഗ്രാഫിയിലും അപ്പർച്ചർ പ്രയോരിറ്റി ഉപയോഗിക്കാം. വൈഡ് അപ്പർച്ചർ സെറ്റിംഗാണ് ബാക്ഗ്രൗണ്ട് ഔട്ട്ഓഫ് ഫോക്കസ് ഒഴിവാക്കുന്നതിന് ഇവിടെ ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

M: Manual Exposure

Manual Exposure ൽ ഷട്ടർ സ്പീഡും അപ്പർച്ചറും ഒന്നൊന്നായി സെറ്റുചെയ്യാൻ സാധിക്കും. എക്സ്പോഷർ അറിയുന്നതിന് വ്യൂഫൈൻഡറിലുള്ള എക്സ്പോഷർ മീറ്റർ ലവൽ ഇൻഡിക്കേറ്റർ നോക്കുകയോ, കൈയിൽ കൊണ്ടു നടക്കാവുന്ന എക്സ്പോഷർ മീറ്റർ ഉപയോഗിക്കുകയോ ചെയ്യാം.

Selecting the Metering Mode

നാല് മെതേഡുകളിലായി ഒരു സീനിലുള്ള വസ്തുക്കളുടെ ബ്രൈറ്റ്നസ് അളക്കാൻ സാധിക്കും. Fully Automatic മോഡിൽ evaluative metering ആണ് ഉപയോഗപ്പെടുത്തിയിരിക്കുന്നത്.

Evaluative Metering

സർവ്വസാധാരണമായി ഉപയോഗിക്കുന്ന ഒരു മീറ്ററിംഗ് മോഡാണ് ഇത്. പോർട്രയിറ്റ് ഫോട്ടോഗ്രാഫിയിലാണ് evaluative metering ഉപയോഗിക്കുന്നത്. എന്നാൽ ബാക് ലൈറ്റുള്ള വസ്തുക്കളെ ഷൂട്ട് ചെയ്യുമ്പോൾപോലും evaluative metering അനുയോജ്യമാണ്.

Partial Metering

ബാക് ലൈറ്റിംഗ് മൂലം വസ്തുക്കളുടെ ബാക്ഗ്രൗണ്ട് കൂടുതൽ ബ്രൈറ്റായിരിക്കുന്ന അവസരങ്ങളിൽ partial metering ഫലപ്രദമാണ്.

Spot Metering

ഒരു സീനിന്റെ ഒരു പ്രത്യേക ഭാഗം മീറ്റർ ചെയ്യുന്നതിനാണ് spot metering ഉപയോഗിക്കുന്നത്.

Center- weighted Average Metering

ഈ മീറ്ററിംഗ് സെറ്റിംഗ് ഒരു സീനിന്റെ മധ്യഭാഗത്തിന് പ്രാധാന്യം കൊടുക്കുകയും എന്നാൽ ആ സീൻ മുഴുവനായും പരിഗണിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. അടിസ്ഥാനപരമായി center- weighted average metering, evaluative metering നും partial metering നും ഇടയിൽ നിൽക്കുന്നു.

Setting Exposure Compensation

ക്യാമറയുടെ standards exposure setting ന് മാറ്റം വരുത്തുന്നതിനാണ് exposure compensation എന്ന് പറയുന്നത്. Exposure setting ന് മാറ്റം വരുത്തി ചിത്രങ്ങളുടെ ബ്രൈറ്റ്നസ് കൂട്ടുകയോ കുറയ്ക്കുകയോ ചെയ്യാം.

Auto Exposure Bracketing

ക്യാമറയുടെ ഷട്ടർ സ്പീഡോ അപ്പർച്ചറോ ഓട്ടോമാറ്റിക്കായി മാറുമ്പോൾ എക്സ്പോഷർ 1/3 stop ഇൻക്രിമെന്റിൽ ± 2 stops വരെ ബ്രാക്കറ്റ് ചെയ്ത് മൂന്നു ഷോട്ടുകൾ എടുക്കുന്നു. ഇതിനാണ് auto exposure bracketing എന്നു പറയുന്നത്.

AE LOCK

എക്സ്പോഷർ മീറ്ററിംഗ് ഏരിയ ഫോക്കസ് ഏറിയയിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കുകയോ, ഇതേ എക്സ്പോഷർ സെറ്റിംഗിൽ പല ഷോട്ടുകൾ എടുക്കുമ്പോഴോ, AE Lock ഉപയോഗിക്കുന്നു. ബാക് ലൈറ്റിലുള്ള വസ്തുക്കളെ ഷൂട്ട് ചെയ്യുമ്പോഴും ഇത് ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്.

Bulb Exposures

ബൾബ് സെറ്റു ചെയ്തതിനുശേഷം ഷട്ടർ ബട്ടൺ പൂർണ്ണമായി അമർത്തുമ്പോൾ ഷട്ടർ തുറന്നിരിക്കുകയും ബട്ടൺ റിലീസാകുമ്പോൾ ഷട്ടർ അടയുകയും ചെയ്യുന്നു.

രാത്രി ദൃശ്യങ്ങൾ പകർത്താനും വെടിക്കെട്ടിന്റെ ദൃശ്യങ്ങൾ പകർത്തുന്നതിനും നീണ്ട എക്സ്പോഷർ ആവശ്യമുള്ള വസ്തുക്കളെ ഷൂട്ട് ചെയ്യാനും Bulb Exposure ഉപയോഗിക്കുന്നു.

(തുടരും)



(ക്യാമറയുടെ മോഡൽ മാറുന്നതിന് അനുസരിച്ച് Functions ൽ വ്യത്യാസം ഉണ്ടാകാവുന്നതാണ്.)

എബി കെ. ജോർജ്ജ്
ക്യാമറ സ്കാൻ, കോട്ടയം



ദിനപത്രങ്ങളിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച ശ്രദ്ധേയമായ എഡിറ്റോറിയലുകളുടെ സംഗ്രഹം.

ദേശാഭിമാനി ഫെബ്രുവരി 06, 2018

ക്യാൻസർ ദിനത്തിൽ ആശാവഹമായ തുടക്കം

ഫെബ്രുവരി 04, ഒരു ലോക ക്യാൻസർ ദിനം കൂടി നമ്മൾ പിന്നിട്ടു. ക്യാൻസർ രോഗബാധിതർ കേരളത്തിൽ വർദ്ധിക്കുന്നതായി കണക്കുകൾ വ്യക്തമാക്കുന്നു. ഇന്ത്യൻ കൗൺസിൽ ഓഫ് മെഡിക്കൽ റിസർച്ചിന്റെ കണക്കനുസരിച്ച് 2016ൽ രാജ്യത്ത് ലക്ഷത്തിൽ 119 പേർക്ക് ക്യാൻസർ ബാധയുണ്ടായപ്പോൾ കേരളത്തിൽ ഇത് ലക്ഷത്തിൽ 132 പേർക്കാണ്. ജനസംഖ്യയിൽ പ്രായമായവരുടെ എണ്ണത്തിലുണ്ടായ വർദ്ധനയും പരിശോധനകൾ വ്യാപകമായതും ഈ എണ്ണക്കൂടുതലിന് കാരണമാണ്. പുകയില ഉപയോഗവും ജീവിതശൈലിയിലെ മാറ്റങ്ങളും അന്തരീക്ഷ മലിനീകരണവും ഭക്ഷണത്തിലെ മായവും ഒക്കെ ഈ വർദ്ധനയ്ക്ക് ആക്കം കൂട്ടുന്നു. പല ക്യാൻസറും ഇന്ന് ആരംഭഘട്ടത്തിൽ കണ്ടെത്തിയാൽ പൂർണ്ണമായി ചികിത്സിച്ച് മാറ്റാവുന്നതാണ്. ക്യാൻസറിനെപ്പറ്റി സമൂഹത്തിൽ അടിയുറച്ച ചില ധാരണകൾ മാറാനുണ്ട്. ക്യാൻസർ വന്നാൽ മരണം ഉറപ്പെന്ന് കരുതുന്നവർ ധാരാളം. ക്യാൻസർ മലയാളിയെ അലട്ടുന്ന രോഗമാകുന്നതിനു പ്രധാന കാരണം ചികിത്സാ സൗകര്യങ്ങളുടെ ലഭ്യതക്കുറവും വൻ ചികിത്സാ ചെലവുമാണ്. ഈ രണ്ടു പ്രശ്നത്തിനും പരിഹാരമായി ജില്ലാ ആശുപത്രികളിൽ 'അഭയം' എന്ന പേരിൽ പാലിയേറ്റീവ് കീമോതെറാപ്പി യൂണിറ്റുകൾ ലോക ക്യാൻസർ ദിനത്തിൽ ആരംഭിച്ചു. ഒരേ സമയം സ്വാന്തന പരിചരണവും ക്യാൻസർ ചികിത്സയും ലഭ്യമാക്കാനാണ് ഈ പദ്ധതിയിലൂടെ ശ്രമിക്കുന്നത്.

മാധ്യമം ഫെബ്രുവരി 08, 2018

പ്രതിരോധ ഇടപാടുകളിലെ സുതാര്യത

നമ്മുടെ ഭരണകൂടങ്ങൾ വിവിധ രാജ്യങ്ങളുമായും ഏജൻസികളുമായും നടത്തുന്ന പ്രതിരോധ ഇടപാടുകളുടെ വിശദാംശങ്ങൾ സാധാരണ ഗതിയിൽ പൊതുജനങ്ങൾ അറിയാറില്ല. അതൊന്നും ജനം അറിയേണ്ടന്ന നിലപാടാണ് ഭരണകൂടങ്ങൾ കാലങ്ങളായി വെച്ചു പുലർത്തുന്നത്. അതുകൊണ്ടാണ് പ്രതിരോധ കരാറുകൾ പോലുള്ള കാര്യങ്ങൾ വിവരാവകാശ നിയമത്തിന്റെ പരിധിക്കു പുറത്തായത്. വാർഷിക ബജറ്റിൽ പ്രതിരോധ മേഖല സംബന്ധിച്ച് നടത്തുന്ന പരാമർശങ്ങൾ മാത്രമാണ് പരിമിതമായെങ്കിലും എന്തെങ്കിലും അറിയാനുള്ള ഏക മാർഗ്ഗം. പത്തുവർഷത്തിൽ ഇന്ത്യയുടെ പ്രതിരോധ ബജറ്റിലുണ്ടായ വർദ്ധന നൂറ് ശതമാനത്തിൽ അധികമാണ്. ജി.ഡി.പി.യുടെ 2.5 ശതമാനവും നീക്കിവെച്ചത് പ്രതിരോധത്തിനാണ്. ഇത്രയും വലിയ തുക എങ്ങനെ വിനിയോഗിക്കപ്പെടുന്നുവെന്നത് നിഗൂഢമായി തുടരുന്നത് യഥാർത്ഥത്തിൽ ജനാധിപത്യത്തിന്റെ അന്ത:സത്തയെ ചോദ്യം ചെയ്യുന്നുണ്ട്.

മലയാള മനോരമ ഫെബ്രുവരി 08, 2018

ചൊവ്വയിലേക്കൊരു ടിക്കറ്റ് വൈകില്ല

ക്യൂരിയോസിറ്റി എന്ന യു എസ് പര്യവേക്ഷണ വാഹനം 2012 ഓഗസ്റ്റിൽ ചൊവ്വയിലിറങ്ങിയയുടൻ അതിന്റെ ട്വിറ്റർ അക്കൗണ്ടിൽ അമേരിക്കൻ ബഹിരാകാശ ഏജൻസിയായ നാസയുടെ ശാസ്ത്രജ്ഞർ ഇങ്ങനെ കുറിച്ചു. 'അന്ന് വളരെ ചെറിയ ഒരു ചുവടുവെയ്പ്. ഇപ്പോഴിതാ, ആറു വലിയ ചക്രങ്ങൾ' 1969 ജൂലൈ 21 നു ചന്ദ്രനിൽ ആദ്യമായി കാലുകുത്തിയപ്പോൾ യു എസ് ബഹിരാകാശ സഞ്ചാരി നീൽ ആംസ്ട്രോങ് പറഞ്ഞ വാക്കുകളുടെ ഓർമ ഉൾക്കൊണ്ടുള്ളതായിരുന്നു ആ സന്ദേശം. ലോകത്ത് ഇപ്പോഴുള്ളതിൽ ഏറ്റവും കരുത്തുറ്റ റോക്കറ്റായ ഫാൽക്കൻ ഹെവി വിക്ഷേപിക്കപ്പെട്ടപ്പോൾ ആസംട്രോങ്ങിന്റെ വാക്കുകൾക്കു പുതിയ അഭിമാനമാണു കൈവരുന്നത്. വൈദ്യുതി കാറായ ടെസ്‌ലയുടെയും ബഹിരാകാശ കമ്പനിയായ സ്പെയ്സ് എക്സിന്റെയും ഉടമയായ ഇലോൺ മസ്ക് ദശാബ്ദങ്ങളായി താലോലിച്ചു നടന്ന സ്വപ്നമാണ് യുഎസിലെ കെന്നഡി സ്പെയ്സ് സെന്ററിൽനിന്ന് ഫാൽക്കൻ ഹെവി പറന്നുയർന്നപ്പോൾ സാക്ഷാത്കരിച്ചത്. ഈ പര്യവേക്ഷണ വാഹനം പറന്നുയർന്നപ്പോൾ നാസയ്ക്കുപോലും സാധിക്കാതെപോയ, സ്വകാര്യ കമ്പനിയുടെ വാനവിജയമായി അത്. കഴിഞ്ഞ സെപ്തംബറിൽ ഓസ്ട്രേലിയയിൽ നടന്ന രാജ്യാന്തര ആസ്ട്രോ നോട്ടിക്കൽ കോൺഫറൻസിലാണ് മസ്ക് തന്റെ സ്വപ്നം പങ്കുവെച്ചത്. റോക്കറ്റിൽ ബഹിരാകാശത്തുപോകാമെങ്കിൽ എന്തുകൊണ്ട് അതേവിദ്യ ഉപയോഗിച്ചു ഭൂമിയിലെ വിവിധ നഗരങ്ങളിൽ എത്തിക്കൂടാ. ഇന്റർസിറ്റി റോക്കറ്റ് ട്രാവൽ എന്ന തന്റെ ആശയം വിശദമാക്കുന്ന വീഡിയോയും അവതരിപ്പിച്ചു. അങ്ങനെയെങ്കിൽ ലണ്ടനിൽ നിന്നു ന്യൂയോർക്കിലേക്കോ ദുബായിലോ എത്താൻ 29 മിനിറ്റ് ധാരാളം എന്നു കൂടി കേട്ടപ്പോൾ ആവിശ്വസനീയം എന്നു പറഞ്ഞവർക്കൊക്കെ ഫാൽക്കൻ ഹെവിയുടെ വിക്ഷേപണ വാർത്ത കേട്ടപ്പോൾ വിശ്വാസ്യത കൂടി. ഭൂമി വാസയോഗ്യമല്ലാതെ വന്നേക്കാവുന്ന സാഹചര്യം മുന്നിൽകണ്ട് ചൊവ്വയിലേക്കു മനുഷ്യനെ എത്തിച്ച് ആവാസമൊരുക്കാൻ ചൊവ്വയിലേക്കുള്ള ആ റോക്കറ്റ് ടിക്കറ്റ് വൈകില്ലെന്ന പ്രതീക്ഷ പകരുന്നു ഫാൽക്കൻ ഹെവിയുടെ വിജയവിക്ഷേപണം.

മംഗളം ഫെബുവരി 08, 2018

വരൾച്ചയിൽ നിന്ന് പാഠം പഠിക്കണം

വേനലിന്റെതുടക്കമായപ്പോഴേക്കും കേരളത്തിൽ കടുത്ത വരൾച്ച അനുഭവപ്പെട്ടുതുടങ്ങിയിരിക്കുകയാണ്. ഒട്ടുമിക്ക നദികളും പുഴകളും വറ്റിവരണ്ടു. കിണറുകളിൽ വെള്ളമില്ലാതായി. കൃഷികൾ ഉണങ്ങിതുടങ്ങി. ടാങ്കുകളിൽ കുടിവെള്ളമെത്തിക്കുന്ന വാ

ഹനങ്ങളും ഗ്രാമങ്ങളിൽപോലും സാധാരണ കാഴ്ച യായിരിക്കുന്നു. വെള്ളത്തിന്റെ കാര്യത്തിൽ സ്വയം പര്യാപ്തമായിരുന്ന കേരളം കുടിവെള്ളക്ഷാമത്തിന്റെ പിടിയിലായിട്ട് ഏതാനും പതിറ്റാണ്ടുകളായിട്ടേയുള്ളൂ. 2025 ആകുമ്പോഴേക്കും കേരളത്തിലെ ഭൂഗർഭ ജലനിരപ്പ് അപകടകരമാം വിധം കുറയുമെന്നാണ് റിപ്പോർട്ട്. കഴിഞ്ഞ വർഷം മഴയുടെ അളവിൽ ഒൻപതു ശതമാനം മാത്രം കുറവാണ് ഉണ്ടായത്. എന്നിട്ടും വരൾച്ച ശക്തമായത് ആശങ്കാജനകമാണ്. 2016ൽ കേരളത്തിൽ ഉഷ്ണതരംഗവും കടുത്ത ചൂടും അനുഭവപ്പെട്ടിരുന്നു. ഈ വർഷവും ഇതേ സ്ഥിതി ഉണ്ടാകാൻ സാധ്യതയുണ്ടെന്നാണു ശാസ്ത്രജ്ഞർ നൽകുന്ന സൂചന. കടുത്ത ചൂടും ഭൂഗർഭ ജലത്തിന്റെ കുറവും ഒരുമിച്ചു വന്നാൽ സ്ഥിതി അതീവ ഗുരുതരമാകും. ഭൂഗർഭ ജലനിരപ്പ് വർദ്ധിപ്പിക്കാനായി ദീർഘവീക്ഷണത്തോടെയുള്ള നടപടികളാണ് വേണ്ടത്. കിണർ റീചാർജിങ്, മഴക്കുഴി നിർമ്മാണം തുടങ്ങിയവ വ്യാപകമാക്കാൻ എല്ലാവരും മുന്നോട്ടു വരുകയും വേണം. ജലസംരക്ഷണം വേനൽ വരുമ്പോൾ മാത്രം ആലോചിക്കേണ്ട കാര്യമല്ല അതൊരു തുടർപ്രവൃത്തിയാകണം.

മാതൃഭൂമി ഫെബ്രുവരി 10, 2018

ഏകജാലകം മാറ്റത്തിന്റെ ജാലകമാകണം

സംസ്ഥാത്തെ സർക്കാർ എയ്ഡഡ് വിദ്യാലയങ്ങളിൽ പ്ലസ്വൺ പ്രവേശനത്തിന് ഏകജാലക സംവിധാനം ഏർപ്പെടുത്തിയിട്ട് ഒരു ദശകം പിന്നിടുന്നു. ഈ പ്രവേശനത്തിലെ അനഭിലഷണീയ പ്രവണതകൾക്ക് ഏറെക്കുറെ വിരാമമിട്ട നടപടിയായിരുന്നു ഇത്. സുതാര്യത ഉറപ്പുവരുത്തിയും അഴിമതിയില്ലാതെയും യോഗ്യതാ മാനദണ്ഡങ്ങൾ പാലിച്ചും സ്കൂളുകളിൽ ഇതോടെ പ്രവേശനം യാഥാർത്ഥ്യമായി. പ്രശംസനീയമായ രീതിയിൽ ഈ സമ്പ്രദായം ഇപ്പോഴും തുടരുന്നു. പത്തുവർഷത്തിനുശേഷം ഇപ്പോൾ അൺ എയ്ഡഡ് മേഖലയിലേക്കും ഇത് വ്യാപിപ്പിക്കാൻ സർക്കാർ തീരുമാനിച്ചത് സ്വാഗതാർഹമാണ്. പ്ലസ് വൺ പ്രവേശനം പൂർണമായും സുതാര്യമാവുന്നതിനുള്ള ചുവടുവെപ്പാവുമിത്. അൺ എയ്ഡഡ് സ്കൂളുകളിലെ പ്രവേശനത്തിലോ, ഫീസിലോ, ജീവനക്കാരുടെ സേവന വേതന വ്യവസ്ഥകളിലോ സർക്കാരിന് ഇപ്പോൾ പറയത്തക്ക നിയന്ത്രണമൊന്നുമില്ല. ഈ സ്ഥിതി മാറേണ്ടതുണ്ട്. ഏതാണ്ട് 45 ശതമാനം സീറ്റിലും ചേരാൻ കുട്ടികളില്ലാത്തപ്പോൾ ഏകജാലക സംവിധാനം ഏർപ്പെടുത്തുന്നത് എന്താണ് പ്രസക്തിയെന്ന ചോദ്യമുയരാം. ഇഷ്ടമുള്ളവർക്ക് പ്രവേശനം നൽകാനുള്ള സ്വാതന്ത്ര്യം ഇല്ലാതാവുന്നത് മാനേജ്മെന്റുകളുടെ എതിർപ്പിനും വഴിവെച്ചേക്കാം. സ്വാശ്രയ കോളേജുകളിൽ സർക്കാർ നിയന്ത്രണത്തിൽ പ്രവേശനം നടക്കുന്ന നാട്ടിൽ അൺ എയ്ഡഡ് സ്കൂളിലെ പ്ലസ് വൺ പ്രവേശനത്തിന് വ്യവസ്ഥകളുണ്ടാവുന്നത് എതിർക്കപ്പെടേണ്ടതില്ല. അൺഎയ്ഡഡ് ഹയർസെക്കൻഡറി മേഖല നവീകരിക്കപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്. അധ്യയനത്തിന്റെ നിലവാരം മെച്ചപ്പെടുത്തിയില്ലെങ്കിൽ വിടവാങ്ങാൻ നിർബന്ധിതമായ നിലവാരമില്ലാത്ത സ്വാശ്രയ എൻജിനീയറിംഗ് കോളേജുകളുടെ ഗതികേടാണ് ഈ വിദ്യാലയങ്ങളേയും കാത്തിരിക്കുന്നത്. ഇത്തരമൊരു നവീകരണത്തിനുള്ള തുടക്കമാകണം ഏകജാലക സംവിധാനം മൂലം ഉണ്ടാകേണ്ടത്.

മാതൃഭൂമി ഫെബ്രുവരി 12, 2018

അധ്യാപക പരിശീലനകേന്ദ്രങ്ങൾ അനാഥമാക്കരുത്

കേരളത്തിൽ തരക്കേടില്ലാതെ പ്രവർത്തിക്കുന്ന രണ്ടു മേഖലകൾ പൊതുവിദ്യാഭ്യാസവും ആരോഗ്യവുമാണെന്നത് പരക്കെ അംഗീകരിക്കപ്പെട്ട വസ്തുതയാണ്. കാലത്തിന് അനുയോജ്യമാംവിധം പൊതുവിദ്യാഭ്യാസത്തെ കൂടുതൽ മികവുറ്റതാക്കാൻ സർക്കാർ തീരുമാനിക്കുകയുംപ്രവർത്തനങ്ങൾതുടങ്ങുകയുംചെയ്തിരിക്കുന്നു. അടിസ്ഥാന സൗകര്യ വികസനത്തിൽ കാണിക്കുന്ന ഈ താൽപര്യം പക്ഷേ വിദ്യാലയങ്ങളിലെ മാനവശേഷി വികസനത്തിൽ കാണിക്കുന്നില്ലെന്ന ആക്ഷേപമുണ്ട്. അധ്യാപക പരിശീലന ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുകളിൽ പകുതി തസ്തികയിൽപ്പോലും ആളില്ലാതായിട്ട് കാലം കുറെയായി. പൊതുവിദ്യാഭ്യാസരംഗം ശക്തിപ്പെടുത്താൻ അടിസ്ഥാന സൗകര്യവികസനത്തേക്കാൾ പ്രാധാന്യം നൽകേണ്ടത് അക്കാഡമിക് രംഗത്തെ വികസനത്തിനാണ്. അതിന് സ്കൂൾ അധ്യാപകർക്ക് കൃത്യമായ പരിശീലനം നൽകേണ്ടതുണ്ട്. ജില്ലാ വിദ്യാഭ്യാസ ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ട് (ഡയറ്റ്) ഉൾപ്പെടെയുള്ള അധ്യാപക പരിശീലന സ്ഥാപനങ്ങൾ സുസജ്ജമാക്കുകയും അവയുടെ പ്രവർത്തനം കാര്യക്ഷമമാക്കുകയും വേണം. പൊതു വിദ്യാഭ്യാസത്തിൽ ഇംഗ്ലീഷ് പഠനം മെച്ചപ്പെടുത്താൻ നടപടികളാരംഭിച്ച സന്ദർഭമാണിത്. സംസ്ഥാനത്ത് നാല് ജില്ലകളിൽ മാത്രം പേരിനെങ്കിലും പ്രവർത്തിക്കുന്ന ഇംഗ്ലീഷ് ഇൻസ്റ്റിറ്റ്യൂട്ടുകൾ എല്ലാ ജില്ലകളിലേക്കും വ്യാപിപ്പിച്ച് ഡയറ്റിന്റെ പ്രവർത്തനം മെച്ചപ്പെടുത്താനുള്ള നടപടികൾ ആരംഭിക്കണം.

ദീപിക ഫെബ്രുവരി 19, 2018

ജനസേവനത്തിന്റെ പേരിൽ ധനസമ്പാദനം വേണ്ട

തെരഞ്ഞെടുപ്പുകളിൽ മത്സരിക്കുന്നവർ സ്വന്തം സ്വത്തുവിവരങ്ങൾക്കൊപ്പം ആശ്രിതരുടെ സ്വത്തുവിവരങ്ങളും സ്വത്തിന്റെയും വരുമാനത്തിന്റെയും സ്രോതസ്സും വെളിപ്പെടുത്തണമെന്ന സുപ്രീംകോടതി നിർദേശം ജനാധിപത്യ സംവിധാനത്തെ ശക്തിപ്പെടുത്താനും അഴിമതിമുക്തമാക്കാനും ഉദ്ദേശിച്ചിട്ടുള്ളതാണ്. ഈ വിവരങ്ങൾ നാമനിർദ്ദേശപത്രികയോടൊപ്പം സമർപ്പിക്കണമെന്നാണു കോടതിയുത്തരവ്. രണ്ടു തെരഞ്ഞെടുപ്പുകൾക്കിടയിൽ സ്ഥാനാർത്ഥികളുടെ സ്വത്തിലുണ്ടാകുന്ന വർദ്ധന രേഖപ്പെടുത്തണമെന്നും രാഷ്ട്രീയ നേതാക്കളുടെ സമ്പത്തുവർദ്ധിക്കുന്നതു പരിശോധിക്കണമെന്നുമുള്ള പൊതു താൽപര്യ ഹർജിയിൽ കോടതി പുറപ്പെടുവിച്ച ഈ ഉത്തരവിന് അനുസൃതമായി പാർലമെന്റും തെരഞ്ഞെടുപ്പു കമ്മീഷനും നിയമങ്ങൾക്കും ചട്ടങ്ങൾക്കും രൂപം കൊടുക്കണം. ഇതിനായി ജനപ്രാതിനിധ്യ നിയമത്തിൽ ഭേദഗതിവരുത്തണം. ജനപ്രതിനിധികളുടെ സ്വത്തു സമ്പാദനത്തെക്കുറിച്ച് അന്വേഷിക്കുന്നതിനൊരു സ്ഥിരസംവിധാനം ആവശ്യമാണ്. സുപ്രീംകോടതി നിർദേശങ്ങളുടെ വെളിച്ചത്തിൽ പാർലമെന്റ് ഇതിനുവേണ്ട നിയമനിർമ്മാണം നടത്തണം. ഏതു നിയമം വന്നാലും അതിനെ അതിജീവിക്കാനും മറുവഴികൾ കാണാനും നമ്മുടെ രാഷ്ട്രീയക്കാർക്കു വലിയ വൈദഗ്ധ്യമുള്ള സാഹചര്യത്തിൽ പഴുതുകളില്ലാത്ത നിയമ നിർമ്മാണമാണു വേണ്ടത്. ഏതായാലും ഇന്ത്യൻ ജനാധിപത്യത്തെയും പൊതുജീവിതത്തെയും കൂടുതൽ സുതാര്യവും മാന്യവുമാക്കാൻ സുപ്രീംകോടതിവിധി വഴിതെളിക്കുമെന്നു പ്രതീക്ഷിക്കാം.

SPROUTING SEEDS

We can find many seeds sprouting from the various spheres of business.
Many of them are coming with different and new ideas. ADCOM is introducing a few of them.

Ayurkruti
Exodus to Ayur Life



Ayurkruti is an unbridged solution for Global Health Care founded in June 2016 by Jestin J Thurthel at the age of 24.The Company's vision is to stay healthy and share the culture. The company has delivered unmatched experience to its customers all around the globe comparing to its fellow competitors. ayurkruti focuses on a wide range of sophisticated organic clothes and herbal products, which is hundred percent natural. Our mission is to give the light of Ayurveda to everyone and to create awareness on unlimited natural and immense curing power of Ayurveda. Ayurveda is science of life, which is first a spiritual science –offering scientific insights how live in harmony with nature and to grow toward the realization of one's true nature and soul. The word Ayurkruti came from Sanskrit, The etymological derivation of this word is "Ayur" and "kruti"Ayur means Ayurveda and kruti stands for creation. Which means creation of Ayurveda. We believe and practice in the light of life knowledge Ayurveda. Our mission is to give the light of Ayurveda to everyone. Our mission is to create awareness on unlimited natural and immense curing power of Ayurveda. We deliver products to your hand within two days and to other nations with in time span of eight days. We have renowned partnership with other pioneers in the industry. Our wellness products are Ayurvedic medicines, oils, Fabrics, handicrafts and other products… We have We specialize in Skin Care, Hair Care, Nutrition, Baby Care, Herbals, Ayurvastra(Organic Fabrics) ,Sexual Wellness and Handicrafts. Our E-commerce website provides ease of purchasing and safe shipping of our products. Now you can make payments within a few clicks. For your convenience, we accept online and debit /credit card payments. We have all kinds of Ayurvedic products for diseases with healing power of nature.

Ph: +91-9496233144.
web: https://ayurkruti.com
Mail:care@ayurkruti.com.

Zhooyi



Are you building an aspiring Brand? But are you looking for someone to realise your ideas?. This is where Zhooyi comes in.

Zhooyi Mediaworks, established in 2012, is a 360° branding agency based out of Kochi. They work to build the brand through a balance of strategic planning, captivating art and engaging content. The Brand360 concept enables their clients to focus less on the nitty-gritties of multi-agency communication, endless follow-ups and quality of output through different media, but invest more time in developing their core business. Our prime services include identity and brand development, creative design services, digital media marketing, website development and video/animation production", Anish Rajan – Director of Zhooyi, explains.

At Zhooyi, the mission is to embrace the brand, focus on every detail, provide a great experience and engage the target audience more meaningfully by integrating multiple platforms and media. "We aim at giving customers the best results for their investments", Thulasi Das – Managing Director of Zhooyi, confirms.

They're dedicated to the client experience, the process and consistent communication through every step. Over the years Zhooyi has worked with 100+ brands, from young start-ups to big corporates. Some of the clients they have serviced over the years are Lunars, Jagriti Yatra, Tulsi Developers, Focuz Group, Technovalley, Yellowpam, Carnival Foods, Taxio and many more.

The innovative process gives the ability to build dynamic brands and advertising campaigns. Thus providing custom solutions that give businesses a long-term strategy for success. "We do the thinking for our clients, and execute it in required time. So that our clients can focus on bettering their product and services, while we help build their brand and marketing campaigns", says Mittu Tigi – Director & CEO of Zhooyi.

"Zhooyi is going through a second phase of growth now, with high focus on quality, deliverability, as well as profitability", adds on Rajesh Kumar – Director at Zhooyi. In the coming financial year, they are planning to triple their current team strength and add on a 5x revenue growth. The future would include multiple offices in different countries catering to a wide plethora of clients.

Check out their website at www.zhooyi.com and know more about them. If you are facing challenges in your marketing and branding requirements, Zhooyi is where you should go to.

Ph: 8589058455
Email: marcomm@zhooyi.com
Web:www.zhooyi.com

Hashtag



Hashtag Systems Inc, is an international Software development and outsourcing company with its headquarters in Sunnyvale, California and development center Kochi (India). Our dedicated teams in US and India are set to chase innovation in every stride and revolutionize the world of software in order to deliver the best to our clients worldwide. We deliver custom software development projects geared to surpass the expectations of our clients
We are your one-stop shop solution for software development. Name it and we shall serve you. Requirement analysis, custom solutions, architecture, UI/UX design, development, testing, deployment, maintenance, system administration, and support? We are there for you! We do not classify our customers into various priority list! We respect our customer’s dream and we believe its importance is immeasurable and incomparable!

Outsourcing excellent quality IT services and offering our clients worldwide impeccable full-cycle customized software development, support, and maintenance is our area of expertise. We transform the ideas in one's mind into an application with the help of our dedicated and skilled application development team. A solution to speeding up your business's growth, R&D, and IT processes, outsourcing can help you pick the right resource in order to save your overall budget. We offer key solutions in the following areas:

- Corporate software development
- End-to-End Business automation
- Offshore web development services
- Mobile application development
- E-Commerce Applications
- Monitoring and infrastructure Support
- Creative and Conceptual Designs

Our service can guarantee you that pinnacle quality which would surpass your expectations. Don't forget the epitome of IT outsourcing, Hashtag Systems!

Contact: Roshi Philip N
Ph: +91 9061550136
Email: roshi@hashtag-ca.com, info@hashtag-ca.com
Web: www.hashtag-ca.com

Superbeing



Given the plethora of medical treatment options available nowadays, both in modern and traditional medicine, and widely varying prices with various providers, patients suffering from chronic diseases face the daunting task of selecting the best treatment option at affordable prices .

Problem Statement

Patients suffering from chronic conditions find it difficult to

- identify treatments available for their particular medical condition,
- locate treatment centers suitable for their condition,
- see treatment pricing, and
- get connected with treatment experts for a second opinion.

Currently, most patients rely on referrals from their neighborhood doctors, clinics or agents to make a decision. In many cases, these third parties are not aware of the wide options available or have interest in referring patients to providers that pay them the most commission. As a result, many a time,
patients do not get the best treatments and end up paying more.

Solution

Superbeing is an online service provider of health and wellness packages in India. Superbeing has a growing network which already has over 100 treatment providers who provide patients access to over 200 procedures in 75 medical specialties.

Intelligent Recommendation Engine

In the long term, Superbeing will be privy to data from patients including their conditions and treatment preferences. This will allow Superbeing to perform data analytics, train machine learning algorithms and build a recommendation system that will recommend the best available treatment to patients. A patient coming to Superbeing will get recommendation based on his/her medical condition, location, budget and other preferences.

How are we different from the competition?

Competitors are essentially medical tourism agents who charge on commission. We believe that commission driven model is not good for the future of Indian medical tourism industry, because ofmany trust issues. So we are currently the only service provider who don’t work on commission.

Anand Dhananjayan, CEO
Email: anand@superbeing.in, Ph:+91 8089825363
Johnson Joseph, CMO
Email: johnson@superbeing.in, Ph: +91 9447763024
Web: www.superbeing.in

ക്ലീവ്‌ലാന്റ് സൈക്കിൾ വർക്ക്സ് പുതിയ മോഡലുകളുമായി ഇന്ത്യയിൽ



ക്ലീവ്‌ലാന്റ് സൈക്കിൾ വെർക്ക്സ് (ccw) എന്ന അമേരിക്കൻ മോട്ടോർ സൈക്കിൾ നിർമ്മാതാക്കൾ ഏസ്, മിസ്ഫിറ്റ് എന്നീ മോഡലുകളുമായി ഇന്ത്യൻ മാർക്കറ്റിലേക്ക് ചുവടു വയ്ക്കുന്നു 2019– ൽ 5000 യൂണിറ്റ്സ് വിറ്റുവരവാണ് കമ്പനി പ്രതീക്ഷിക്കുന്നത്. 23 രാജ്യങ്ങളിൽ വിതരണമുള്ള കമ്പനി ലായിഷ് മാഡിസൺ മോട്ടർ വർക്സുമായി കൈകോർത്താണ് തങ്ങളുടെ റെട്രോ ടൈപ്പ് മോട്ടോർ സൈക്കളുകൾ രാജ്യത്ത് എത്തിക്കുന്നത് പൂനെയിൽ പ്ലാന്റിലാവും അസംബ്ലി ചെയ്യുക. 2019 കുറഞ്ഞത് 5000 യൂണിറ്റ് വിറ്റഴിക്കാനാണ് ലക്ഷ്യമിടുന്നതെന്നും, പൂനയിലെ പ്ലാന്റിൽ 35000 യൂണിറ്റിന്റെ ശേഷിയുണ്ടെന്നും LMMW സിഇഒ പ്രണവ് ടി ദേശായി പറഞ്ഞു 229 സിസി ഫോർ സ്ടോക്ക് എൻജിന്റെ കരുത്തോടെ എത്തുന്ന ഏസിനു മൂന്നു സബ് മോഡലുകൾ ഉണ്ട് അവയാണ് ഏസ് ഡീലക്സ്, ഏസ് സ്ക്യാംബ്ലർ, ഏസ് കഫേ.

മിസ്ഫിറ്റ് മോഡലിൽ, ജെൻ 2 മിസ്ഫിറ്റും 229 സിസി എയർ കൂൾഡ് സിംഗിൾ മോട്ടർ എൻജിനിലാണ് എത്തുന്നത്. 15.4 HP പവറും 16 NM ടോർക്കും ഇത് നൽക്കുന്നു

ക്ലീവ്‌ലാന്റ് സൈക്കിൾ വർക്ക്സിനെ കൂടാതെ വിപണിയിലെ പ്രതിവർഷ 20 ദശലക്ഷം മോട്ടോർ സൈക്കിൾ വിറ്റു വരവിലെ പങ്ക് കൈക്കലാക്കാൻ പ്രമുഖ നിർമ്മാതാക്കളായ ബിഎംഡബ്യു, ഡുക്കാറ്റി, ഹാർലി ഡേവിഡ്സൺ, ട്രയംഫ് എന്നിവരും ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ ചുവടു വച്ചിട്ടുണ്ട്.

ഇന്ത്യൻ യാത്രികനെയു, ഗതാഗതത്തേയും, റോഡുകളുടെ അവസ്ഥയേയും കണക്കിലെടുത്താണ് ബൈക്കുകൾ പുറത്തിറക്കിയതെന്ന് ക്ലീവ്‌ലാന്റ് സൈക്കിൾ വർക്ക്സ് സ്ഥാപകൻ സ്കോട്ട് കൊലോസിമൊ പറഞ്ഞു.

ടാറ്റയുടെ പ്രീമിയം ഹാച്ച്ബാക്ക് 45 X

പ്രീമിയം ഹാച്ച്ബാക്ക് നിരയിലേക്ക് ടാറ്റയുടെ ഏറ്റവും പുതിയ മോഡലായ 45X ഡൽഹി ഓട്ടോ എക്സ്പോയിൽ അവതരിപ്പിച്ചു. ഇംപാക്ട് ഡിസൈൻ 2.0 ശൈലിയിൽ അഡ്വാൻസ്ഡ് മോഡുലാർ പ്ലാറ്റ്ഫോമിൽ നിർമ്മിച്ച ടാറ്റയുടെ ആദ്യ കാറാണിത്. ജാഗ്വർ ലാൻഡ് റോവറിന്റെ സഹകരണത്തോടെ ടാറ്റയുടെ പുണൈ, ഇറ്റലി, യുകെ ഡിസൈൻ സ്റ്റുഡിയോകളിലാണ് ഈ കൺസെപ്റ്റ് മോഡലിന്റെ രൂപകൽപന പൂർത്തീകരിച്ചത്. ലാൻഡ് റോവർ കാറുകൾക്ക് സമാനമായി മാസീവ് ബോഡി ലൈനുകൾക്കൊപ്പം കരുത്തുറ്റ രൂപമാണ് വാഹനത്തിന്റെ പ്രധാന സവിശേഷത. ഫൈനൽ പ്രൊഡക്ഷൻ സ്പെക്കിന്റെ നിർമ്മാണം പൂർത്തിയാക്കിയ ശേഷം അടുത്ത വർഷം അവസാനത്തോടെ മാത്രമേ ഈ പ്രീമിയം ഹാച്ച്ബാക്ക് വിപണിയിലെത്താൻ സാധ്യതയുള്ളു.

സുസുക്കി ഇന്ത്യയ്ക്കായി 3 ബില്ല്യൻ ഡോളർ നിക്ഷേപിക്കും



മൂന്ന് വർഷത്തിനുള്ളിൽ സുസുക്കി മോട്ടോർ കോർപ്പറേഷൻ ഇന്ത്യൻ വിപണിയിൽ 3 ബില്ല്യൻ ഡോളർ (20,000 കോടി രൂപ) നിക്ഷേപം നടത്തും. മാരുതി സുസുക്കിയുടെ പുതിയ ഉത്പന്നങ്ങളായ മാർക്കറ്റിങ് ഇൻഫ്രാ, ആർ ആൻഡ് ഡി എന്നിവ 2.3 ബില്ല്യൺ ഡോളറാക്കി. ഇന്ത്യൻ പാസഞ്ചർ വാഹന വിപണിയുടെ ആധിപത്യം നിലനിർത്താനും ഇലക്ട്രിക്, ഹൈബ്രിഡ് വാഹന സാങ്കേതികവിദ്യയിലേക്കുള്ള അടുത്ത കുതിപ്പുമായി ഇതിനെ കാണാം. മാരുതി സുസുക്കി അടുത്ത മൂന്നു വർഷത്തിനുള്ളിൽ 5,000 കോടി രൂപ ചെലവഴിക്കാനാണ് ലക്ഷ്യമിടുത്. കഴിഞ്ഞ ഏതാനും വർഷങ്ങളിൽ 3,5004,000 കോടി രൂപയാണ് ചെലവഴിച്ചത്. വാർഷിക ബജറ്റ് വിഹിതം 5000 കോടി രൂപയാണ്. ഉത്പന്നങ്ങൾ, ഗവേഷണ വികസനം, വികസനം, ഡീലർഷിപ്പ് നെറ്റ് വർക്ക്, കാര്യക്ഷമത മെച്ചപ്പെടുത്തൽ എന്നിവയിൽ നിക്ഷേപം നടത്തും.

ഇൻടെക്സ് ടെക്നോളജീസ് ഉപഭോക്തൃ ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പങ്കാളിത്തം വർധിപ്പിക്കുന്നു

വരുമാനത്തിൽ കുറവുണ്ടാകുമ്പോൾ, മൊബൈൽ ഹാൻഡ് സെറ്റുകളുടെ നിർമ്മാതാക്കളായ ഇൻടെക്സ് ടെക്നോളജീസ്, 2018-19 അവസാനത്തോടെ 50% വരെ ഉപഭോക്തൃ ഉൽപങ്ങളുടെ പങ്കാളിത്തം വർധിപ്പിക്കാനും, റഫ്രിജറേറ്ററുകൾ, വാഷിംഗ് മെഷീനുകൾ നിർമ്മിക്കാനും പുതിയ പ്ലാന്റ് തുറക്കും.

ഇൻടെക്സ് ടെക്നോളജീസ് ഉപഭോക്തൃ ഉത്പന്ന വ്യവസായ മേഖലയുടെ പങ്കാളിത്തം 2018-19 അവസാനത്തോടെ 50 ശതമാനമാക്കി ഉയർത്താനും റഫ്രിജറേറ്ററുകൾ നിർമ്മിക്കാനും പുതിയ പ്ലാന്റ് തുറക്കും. അതുപോലെ തന്നെ വാഷിംഗ് മെഷീനുകളും നിർമ്മിക്കും. നിലവിൽ കൺസ്യൂമർ ഡ്യൂറബിൾസ് വരുമാനം 30 ശതമാനമാണ്. പുതിയ പ്ലാന്റിൽ 500 കോടി രൂപയുടെ നിക്ഷേപം നടത്തുകയാണ്. 2018 അവസാനത്തോടെ ഉല്പാദനത്തിനായി തയ്യാറെടുക്കുമെന്നും ആദ്യ ഘട്ടത്തിൽ വാഹനങ്ങളും ഉപകരണങ്ങളും നിർമ്മിക്കുമെന്നും വിദാൽ മാലിക് പറഞ്ഞു. ബിസിനസ് തലവൻ റീട്ടെയിൽ, ഇൻടെക്സ് ടെക്നോളജീസ് പറഞ്ഞു. ഗ്രേറ്റർ നോയിഡയിലെ 20 ഏക്കർ സ്ഥലത്താണ് പ്ലാന്റ് സ്ഥാപിക്കുന്നത്.

ടിവിഎസിന്റെ പുതിയ അപാച്ചെ RTR 200 Fi എഥനോൾ അവതരിപ്പിച്ചു

കാർബൺ പുറന്തള്ളൽ തോത് ഗണ്യമായി കുറച്ചുള്ള അപാച്ചെയുടെ പുതിയ അവതാരമാണ് RTR 200 Fi എഥനോൾ. കാണാൻ സാധാരണ അപാച്ചെ പോലെ തന്നെയാണ് അപാച്ചെ എഥനോൾ.

'ഹരിതാഭമായ' ഫ്യൂവൽ ടാങ്ക് മാത്രമാണ് എടുത്തു പറയാവുന്ന ഡിസൈൻ മാറ്റം. ഇരുപത്തഞ്ചു ശതമാനം ഓക്സജിൻ അളവുള്ള ഓക്സിഡൈസ്ഡ് ഇന്ധനത്തിലാണ് ടിവിഎസ് അപാച്ചെ RTR 200 Fi എഥനോൾ പ്രവർത്തിക്കുക.

എഥനോളിൽ പ്രവർത്തിക്കുതിന് വേണ്ടി സാങ്കേതിക മുഖത്തും ഒട്ടനവധി മാറ്റങ്ങൾ അപാച്ചെ കൈവരിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഫ്യൂവൽ ടാങ്കിൽ ഒരുങ്ങിയിട്ടുള്ള 'ഗ്രീൻ' ഗ്രാഫിക്സ് അപാച്ചെ 200 Fi എഥനോളിന് പ്രത്യേക പുതുമ നൽകുന്നതാണ്.

നിലവിലുള്ള 197.75 സിസി സിംഗിൾ സിലിണ്ടർ, എയർ, ഓയിൽ കൂൾഡ്, ഫ്യൂവൽ ഇഞ്ചക്ഡ് എഞ്ചിനിലാണ് RTR 200 Fi എഥനോളിന്റെ ഒരുക്കം. 20.7 bhp കരുത്തും 18.1 Nm torque എന്നിവ മോട്ടോർസൈക്കിൾ പരമാവധി ഉത്പാദിപ്പിക്കും.

ട്വിൻസ്പ്രെയ്ട്വിൻപോർട്ട് ഇഎഫ്ഐ ടെക്നോളജിയുടെ പിന്തുണയോടെയാണ് അപാച്ചെ എഥനോൾ



എത്തിയിരിക്കുന്നത്. അതിവേഗ ആക്സിലറേഷനും മികവാർന്ന റൈഡും എഥനോൾ പതിപ്പിന് നൽകുന്നുണ്ട്.

എഥനോൾ ഇന്ധനത്തിൽ പ്രവർത്തിക്കുന്നു എന്നത് ഒഴിച്ച് മറ്റ് കാര്യമായ വിശേഷങ്ങളൊന്നും പുതിയ അപാച്ചെ അവകാശപ്പെടുന്നില്ല. ഷാർപ്പ് എൽഇഡി ഡെയ്ടൈം റണ്ണിംഗ് ലൈറ്റുകൾ, സ്പ്ലിറ്റ് സീറ്റുകൾ, മസ്കുലാർ ഫ്യൂവൽ ടാങ്ക്, ഗോൾഡൻ ടെലിസ്കോപിക് ഫോർക്കുകൾ എന്നിവയാണ് അപാച്ചെയുടെ ഡിസൈൻ സവിശേഷതകൾ.

വാട്സ്ആപ്പിൽ ഓഡിയോ, വീഡിയോ ഗ്രൂപ്പ് കോളിംഗ്

വാട്സ്ആപ്പിൽ ഓഡിയോ വീഡിയോ ഗ്രൂപ്പ് കോളിംഗ് സംവിധാനം വരുന്നു. ഫെയ്സ്ബുക്ക് മെസഞ്ചറിൽ നിലവിൽ ഗ്രൂപ്പ് കോളിംഗ് ഫീച്ചറുണ്ട്. ഇത് വാട്സ്ആപ്പിലേക്ക് വരുന്നതോടെ മൊബൈൽ ആപ്പിന്റെ ജനകീയത വർദ്ധിക്കുമെന്നാണ് കരുതുന്നത്. എന്നാൽ, വാട്സ്ആപ്പ് എന്നു മുതലാണ് ഈ ഫീച്ചർ അവതരിപ്പിക്കുക എന്ന കാര്യത്തിൽ വ്യക്തതയില്ല. വാട്സ്ആപ്പിൽ ഗ്രൂപ്പ് വോയിസ് കോളുകൾ ആഡ് ചെയ്യുന്നതിനുള്ള ശ്രമം നടക്കുന്നതായി നേരത്തെ റിപ്പോർട്ടുകൾ വന്നിരുന്നു. ഈ റിപ്പോർട്ടുകൾക്കുള്ള സ്ഥിരീകരണമാണ് ഇപ്പോൾ പുറത്തു വന്നുകൊണ്ടിരിക്കുന്നത്. വാട്സ്ആപ്പുകളുടെ അപ്കമിംഗ് ഫീച്ചറുകളെക്കുറിച്ച് റിപ്പോർട്ട് ചെയ്യുന്ന വീബീറ്റാഇൻഫോയാണ് പുതിയ വാട്സ്ആപ്പ് അപ്ഡേറ്റിന്റെ കാര്യം പുറത്തുവിട്ടിരിക്കുന്നത്.

വാട്സ്ആപ്പിന്റെ അടുത്ത അപ്ഡേറ്റ് പുറത്തുവിടുമ്പോൾ അതിൽ ഗ്രൂപ്പ് അഡ്മിൻമാർക്ക് കൂടുതൽ നിയന്ത്രണങ്ങൾ നൽകുന്ന ഫീച്ചറുകൾ ഉണ്ടാകും. ഇപ്പോൾ വാട്സ്ആപ്പ് ഗ്രൂപ്പിലുള്ള ആർക്കും ഗ്രൂപ്പിന്റെ പേര് മാറ്റുകയോ ചിത്രം മാറ്റുകയോ ഡിസ്ക്രിപ്ഷൻ മാറ്റുകയോ ചെയ്യാം.

ഷവോമിയുടെ റെഡ്മി 5 വിപണിയിൽ



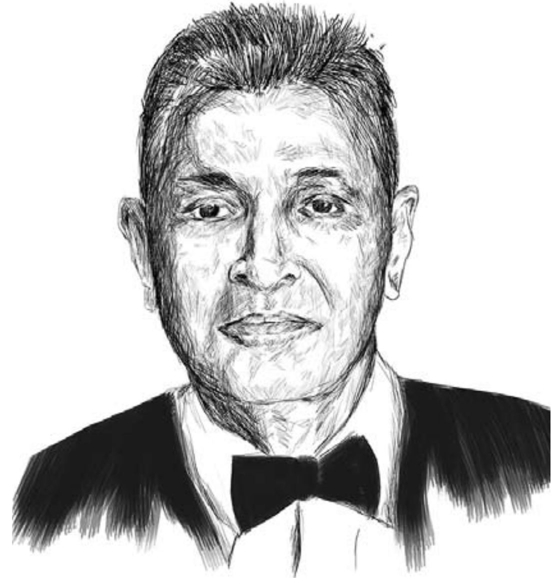
ഈ വർഷം നമ്മൾ കാത്തിരുന്ന മറ്റൊരു മോഡലാണ് ഷവോമിയുടെ റെഡ്മി 5. പുതിയ മൂന്നു വേരിയന്റുകളിലാണ് ചൈന ഇത് വിപണിയിൽ എത്തിച്ചിരിക്കുന്നത്. 2 ജിബിയുടെ റാം, 3 ജിബിയുടെ റാം കൂടാതെ 4 ജിബിയുടെ റാം മോഡലുകളാണ്. 5.7 ഇഞ്ചിന്റെ HD ഡിസ്പ്ലേയാണ് ഈ മോഡലുകൾക്ക് നൽകിയിരിക്കുന്നത്. കൂടാതെ 18:9 ഡിസ്പ്ലേ റെഷിയോ ഇതിനുണ്ട് .

2GB RAM/16GB ROM ,3GB RAM/ 32GB കൂടാതെ 4ജിബി റാം / 32 ജിബിയുടെ ഇന്റേർണൽ സ്റ്റോറേജ് എന്നിവയാണ് ഇതിന്റെ ആന്തരിക സവിശേഷതകൾ. octa-core Qualcomm Snapdragon 450 പ്രൊസസർ, Android 7.1 Nougat എന്നിവയിലാണ് ഇതിന്റെ പ്രവർത്തനം .

12 മെഗാപിക്സലിന്റെ (1.25-micron pixel സെൻസർ) പിൻ ക്യാമറയും കൂടാതെ 5 മെഗാപിക്സലിന്റെ മുൻ ക്യാമറയും ആണ് ഇതിനുള്ളത്. 3300mAh ന്റെ ബാറ്ററി ലൈഫും ഇത് കാഴ്ചവെക്കുന്നുണ്ട്. ഇതിന്റെ വിലവരുന്നത് 2ജിബി, 3ജിബിയുടെ മോഡലിന് CNY 799 (Rs 7,800 approx), CNY 899 (Rs 8,800 approx) രൂപയും കൂടാതെ 4ജിബിയുടെ മോഡലിന് CNY 1,099 (Rs 11,200 approx) ആണ് വില.

ശേഷം പത്ര വിശേഷം

വിസ്മയങ്ങൾ വേണ്ടുവോളം ഒരുക്കിയ പ്രസിദ്ധീകരണങ്ങളുടെ വിടവാങ്ങലുകൾ! പത്രലോകത്തെ ഒളിയമ്പുകൾ! പത്രസ്ഥാപനങ്ങളിലെ ഇടനാഴികളിൽ രൂപം കൊണ്ട കൊടുങ്കാറ്റുകൾ! കടലാസ് യുദ്ധങ്ങൾ! ഉഗ്രപ്രതാപികളായ പത്രാധിപന്മാരുടെ വീരകഥകൾ, കുതികാൽ വെട്ടൽ, പിടിച്ചടക്കൽ, പകപോക്കൽ എല്ലാം അനാവരണം ചെയ്യുന്ന പരമ്പര.



പോത്തൻ ജോസഫ് അതികായന്മാരുടെ നായകൻ

'സത്യാഗ്രഹം' എന്ന സഹനസമരമാർഗ്ഗം ലോകത്ത് ആദ്യമായി പരീക്ഷിച്ച ഗാന്ധിജി സൂര്യൻ അസ്തമിക്കാത്ത സാമ്രാജ്യത്തിന്റെ മേധാവികളെ വിറളി പിടിപ്പിച്ചു. 1917 ൽ തന്നെ ഉയർത്തിയ മദ്രാവാക്യം – സ്വരാജ്– അതിൽ ഒളിഞ്ഞിരിക്കുന്ന അപകടത്തെ മറികടക്കാനായി സർക്കാരിന്റെ ശ്രമം. അതിന്റെ ഭാഗമായി സമര നേതാക്കൾ മുന്നോട്ടുവച്ച ഭരണഘടനാ പരിഷ്ക്കാരങ്ങൾ ചർച്ചചെയ്യാമെന്നായി. തുടർന്ന് വിളിച്ചു ചേർത്ത വട്ടമേശ സമ്മേളനങ്ങൾ കൊണ്ടൊന്നും ഒരു ഫലവും കാണാതെ ബ്രിട്ടീഷ് പ്രധാനമന്ത്രി കുഴങ്ങി. 1932 ൽ മൂന്നാം വട്ടമേശ സമ്മേളനത്തിനുള്ള ക്ഷണം ഗാന്ധിജിക്ക് ലഭിക്കുന്ന വേളയിൽ ശങ്കരപ്പിള്ള കാർട്ടൂണിലൂടെ നല്ലൊരു പ്രഹരം ഏൽപ്പിച്ചു.

ഹൈദ്രാബാദിൽ അദ്ധ്യാപകനായി ഔദ്യോഗിക ജീവിതം ആരംഭിച്ച പോത്തൻ ജോസഫ് ലേഖനമെഴുത്തിൽ ആകൃഷ്ടനായി. അതുവഴി പത്രപ്രവർത്തന മേഖലയിലേക്ക് കടന്നു. 1930 ൽ പോത്തൻ ജോസഫ് 'മെയിൽ' എന്ന പത്രത്തിന്റെ പത്രാധിപരായി ചേർന്നു. ബോംബെക്രോണിക്കിളിന്റെ പ്രധാനികളിൽ ഒരാളായിരുന്ന ബൽഗാംവാല. ഒരു പ്രത്യേക ഘട്ടത്തിൽ ഈ പത്രം ലീസിലെടുക്കുകയായിരുന്നു. പത്രത്തെ ഉയർത്തിക്കൊണ്ടുവരാൻ പോത്തനും ബൽഗാംവാലായും കിണഞ്ഞു ശ്രമിക്കാൻ തുടങ്ങി. വോയ്സ് ഓഫ് ഇന്ത്യയിൽ പോത്തൻ കൈകാര്യം ചെയ്തിരുന്ന 'ഓർഡെവ്ര്' എന്ന പംക്തി വായിച്ചു രസിച്ചിരുന്നവർ മെയിലിലേക്കു മാറി. കാരണം അതേ ചേരുവകൾ ഒന്നു കൂടി വിപുലപ്പെടുത്തി 'ഓവർ എ കപ്പ് ഓഫ് റ്റീ' എന്ന തലക്കെട്ടിൽ പുതിയ പംക്തി മെയിലിൽ ആരംഭിച്ചിരുന്നു.

ഈ കാലഘട്ടത്തിലാണ് സിവിൽ നിസഹരണപ്രസ്ഥാനം ശക്തി പ്രാപിച്ചത്. അടിച്ചമർത്തൽ നിയമങ്ങളുടെ നൂലാമാലകളിൽ പെടാതിരിക്കാൻ പത്രങ്ങൾക്ക് ഏറെ തന്ത്രപരമായ നിലപാട് എടുക്കേണ്ടി വന്നു. രാഷ്ട്രീയ കുറ്റങ്ങൾക്ക് തടവിലാക്കുന്നവരുടെ പേരു വിവരങ്ങൾ അച്ചടിക്കുന്നതിൽനിന്നും പത്രങ്ങളെ വിലക്കിയിരുന്നു. പോത്തൻ ജോസഫിന്റെ മുഖപ്രസംഗങ്ങളും 'ഓവർ എ കപ്പ് ഓഫ് റ്റീ' എന്ന കോളവും ഏറെ പ്രശംസനീയമായി തുടർന്നു. പക്ഷേ മെയിലിനെ മുന്നോട്ടു ചലിപ്പിക്കാൻ വേണ്ട സാമ്പത്തിക സ്വാസ്ഥ്യം പ്രദാനം ചെയ്യാൻ ഇതിനായില്ല. അതിനിടയ്ക്കാണ് ഒരു ലേഖനം പ്രസിദ്ധീകരിച്ചതിനു പുതിയ പ്രസ് ആക്റ്റ് അനുസരിച്ച് വൻതുക സെക്യൂരിറ്റിയായി കെട്ടിവയ്ക്കാൻ സർക്കാർ ഉത്തരവിട്ടു. മെയിൽ ഹൈക്കോടതിയെ സമീപിച്ചെങ്കിലും ഫലമുണ്ടായില്ല. പണംകെട്ടിവയ്ക്കാനാകാതെ മെയിൽ അടച്ചുപൂട്ടി. പോത്തൻ ജോസഫിന്റെ പത്രാധിപത്യത്തിന് ആറുമാസത്തെ ആയുസ്സേ ഉണ്ടായിരുന്നുള്ളൂ. തുടർന്നദ്ദേഹം ഡൽഹിയിൽ നിന്നും പുറത്തിറക്കിയ ചെറിയപത്രം ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ടൈംസിന്റെ പത്രാധിപരായി. ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ടൈംസിന്റെ പത്രാധിപരായിരുന്ന അഞ്ചു സംവത്സരക്കാലമാണ് പോത്തൻ ജോസഫിന്റെ പത്രപ്രവർത്തന മേഖലയിലെ വസന്തകാലമെന്നാണ് പൊതുവേ വിലയിരുത്തൽ.

ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ടൈംസിന്റെ പത്രാധിപരായി ചേർന്ന കാലത്തു തന്നെ പോത്തൻ ജോസഫിന് നല്ലൊരു കാർട്ടൂണിസ്റ്റിന്റെ സാന്നിദ്ധ്യം അത്യാവശ്യമാണെന്നു തോന്നി. ഒരേയൊരു പേരാണ് അദ്ദേഹത്തിന്റെ മനസ്സിൽ തെളിഞ്ഞത്. മലയാളിയായ ശങ്കരപ്പിള്ള. ബോംബെ ക്രോണിക്കിളിൽ ജോലിചെയ്തിരുന്ന കാലത്തു തന്നെ പോത്തൻ, ശങ്കരപ്പിള്ളയുടെ ശക്തമായ കാർട്ടൂണുകൾ കണ്ടിരുന്നു. ചിലതെല്ലാം ക്രോ

ണിക്കിളിലും പിന്നെ, ഫ്രീപ്രസ് ജേർണലിലും.

അക്കാലത്ത് ഗാന്ധിജി ഇന്ത്യയിൽ നിറഞ്ഞു നിൽക്കുകയായിരുന്നു. 'സത്യാഗ്രഹം' എന്ന സഹനസമരമാർഗ്ഗം ലോകത്ത് ആദ്യമായി പരീക്ഷിച്ച ഗാന്ധിജി സൂര്യൻ അസ്തമിക്കാത്ത സാമ്രാജ്യത്തിന്റെ മേധാവികളെ വിറളി പിടിപ്പിച്ചു. 1917 ൽ തന്നെ ഉയർത്തിയ മദ്രാവാക്യം - സ്വരാജ്- അതിൽ ഒളിഞ്ഞിരിക്കുന്ന അപകടത്തെ മറികടക്കാനായി സർക്കാരിന്റെ ശ്രമം. അതിന്റെ ഭാഗമായി സമരനേതാക്കൾ മുന്നോട്ടുവച്ച ഭരണഘടനാ പരിഷ്ക്കാരങ്ങൾ ചർച്ചചെയ്യാമെന്നായി. തുടർന്ന് വിളിച്ചു ചേർത്ത വട്ടമേശ സമ്മേളനങ്ങൾ കൊണ്ടൊന്നും ഒരു ഫലവും കാണാതെ ബ്രിട്ടീഷ് പ്രധാനമന്ത്രി കുഴങ്ങി. 1932 ൽ മൂന്നാം വട്ടമേശ സമ്മേളനത്തിനുള്ള ക്ഷണം ഗാന്ധിജിക്ക് ലഭിക്കുന്ന വേളയിൽ ശങ്കപ്പിള്ള കാർട്ടൂണിലൂടെ നല്ലൊരു പ്രഹരം ഏൽപ്പിച്ചു. ഗാന്ധിജി നേതൃത്വം നൽകിയ ഇന്ത്യൻ പ്രതിനിധി സംഘത്തെ വലിയൊരു ആൾക്കൂട്ടമായാണ് ശങ്കരപ്പിള്ള ചിത്രീകരിച്ചത്. വിസ്റ്റൺ ചർച്ചിൽ എന്ന പോലീസ് സൂപ്രണ്ടിന്റെ നേതൃത്വത്തിലുള്ള ചെറിയൊരു ബലപ്രയോഗം. അതുകൊണ്ടുതന്നെ ആൾക്കൂട്ടത്തെ പിരിച്ചുവിട്ടു എന്നതായിരുന്നു കാർട്ടൂണിന്റെ വിഷയം. ഭരണകൂടത്തെയും വായനക്കാരേയും ഒരുപോലെ ഇളക്കിമറിച്ച ആ ചിത്രം പോത്തൻ ജോസഫിനെ ആവേശഭരിതനാക്കി. ഇരുവരുടേയും കണ്ടുമുട്ടലും ആകസ്മികമായിരുന്നു. ബോംബെയിലെ ഒരു ബസ് സ്റ്റോപ്പിൽ വെച്ച് ഈ കൂടികാഴ്ച ഇന്ത്യൻ പത്രപ്രവർത്തന ചരിത്രത്തിലെ ഒരു നാഴികക്കല്ലായി എന്നു തന്നെ പറയാം. കായങ്കുളത്തുകാരൻ കേശവൻപിള്ള ശങ്കരപ്പിള്ള തുടർന്നങ്ങോട്ട് കാർട്ടൂണിസ്റ്റ് ശങ്കർ ആയി. അതു പോത്തൻ ജോസഫിന്റെ കണ്ടുപിടുത്തമാണ്. അമേരിക്ക കണ്ടുപിടിച്ച കൊളമ്പസിനോട് പോത്തൻ ജോസഫിനെ ഉപമിച്ചുകൊണ്ട് ശങ്കർ ഒരു കാർട്ടൂൺ തന്നെ വരച്ചിട്ടുണ്ട്. ഇതിൽ പോത്തൻ കണ്ടെത്തുന്നത് അമേരിക്കയല്ല. കാർട്ടൂണിസ്റ്റ് ശങ്കറിനെയാണ്. പ്രമേയം തെരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിലും അടിക്കുറിപ്പുകളിലെ വാക്കുകൾ ഒതുക്കുന്നതിലും പോത്തൻ ജോസഫിന്റെ ഉപദേശമാണ് ശങ്കറിനെ രാഷ്ട്രീയ കാർട്ടൂണുകളുടെ നിഗൂഢതകളിലേക്ക് ചുഴിഞ്ഞിറങ്ങാൻ പ്രേരിപ്പിച്ചത്. ആദ്യമായി ബ്രിട്ടീഷ് ഭരണത്തിൻ കീഴിൽ ഇന്ത്യയുടെ തലസ്ഥാനത്ത് ഒരു ഇംഗ്ലീഷ് ദിനപത്രത്തിൽ സ്റ്റാഫ് കാർട്ടൂണിസ്റ്റായി നിയമതനാകാൻ കഴിഞ്ഞതിലുള്ള അഭിമാനം അദ്ദേഹത്തെ എന്തും നേരിടാനുള്ള ചങ്കൂറ്റത്തിന് ഉടമയാക്കി.

പോത്തൻ ജോസഫിനാകട്ടെ കാർട്ടൂണുകളോട് പണ്ടുമുതലേ എന്തെന്നില്ലാത്ത മമതയുണ്ടായിരുന്നു. പത്രപ്രവർത്തനത്തിലേക്ക് കാൽകുത്തുന്നതിനുമുമ്പു തന്നെ കാർട്ടൂണുകളെപ്പറ്റി നന്നായി പഠിച്ചിരുന്നു. 1917 ൽ യുദ്ധകാലത്തെ കാർട്ടൂണുകൾ എന്ന പേരിൽ ഈസ്റ്റ് ആന്റ് വെസ്റ്റ് മാസികയിൽ പ്രസിദ്ധീകരിച്ച ഒന്നാം ലോകയുദ്ധത്തെ ആസ്പദമാക്കി ഇറങ്ങിയ ഹാസ്യചിത്രങ്ങളുടെ വിശകലനത്തിലൂടെ അദ്ദേഹത്തിന് കൈവന്ന അറിവ്, രാഷ്ട്രീയ നിരീക്ഷകനായ ഒരു പത്രപ്രവർത്തകനായപ്പോൾ ഒട്ടേറെ ഉപകരിച്ചെന്ന് ഒരിക്കൽ പോത്തൻ തന്റെ മകന് എഴുതുകയുണ്ടായി. അദ്ദേഹം കാർട്ടൂണിസ്റ്റുകൾക്ക് കൊടുക്കുന്ന നിർദ്ദേശങ്ങൾ കാണേണ്ട കാഴ്ച തന്നെയാണ്. പലപ്പോഴും ഇതു കാണാനായി ഓഫീസിലുള്ളവർ തടിച്ചുകൂടുമായിരുന്നത്രെ. തന്റെ ബ്രഹത്തായ ആശയം പോത്തൻ ഭംഗിയായി അഭിനയിച്ചു കാണിച്ചിരുന്നു. ഇന്ത്യൻ എക്സ്പ്രസ് പത്ര ഉടമ സാക്ഷാൽ രാംനാഥ് ഗോയങ്ക തന്റെ വിഖ്യാതമായ പത്രാധിപരെപ്പറ്റി ഒരിക്കൽ പറഞ്ഞതിങ്ങനെയാണ്. 'ഞാൻ കണ്ടിട്ടുള്ളതിൽ വച്ച് ഏറ്റവും മികച്ച കാർട്ടൂണിസ്റ്റായിരുന്നു പോത്തൻ ജോസഫ്..'ഇന്ത്യാരാജ്യം കണ്ടിട്ടുള്ളതിൽ വച്ച് ഏറ്റവും മികച്ച കാർട്ടൂണിസ്റ്റിനെ സൃഷ്ടിച്ചെടുത്തതുവഴിയാണ് ഇങ്ങനെയൊരു പ്രശംസ അദ്ദേഹത്തിന് ലഭിച്ചത്.

പോത്തൻ ജോസഫും ശങ്കറും സ്വാർത്ഥത തൊട്ടുതീണ്ടിയിട്ടില്ലാത്ത രണ്ടു നല്ല മലയാളികൾ. ഉദാത്തരായ ആത്മാക്കൾ. അന്നത്തെ രാഷ്ട്രീയ ഗതിവിഗതികളെപ്പറ്റി ശങ്കറിന് ഏറെ പഠിക്കേണ്ടതുണ്ടായിരുന്നു. അദ്ദേഹത്തിന്റെ വരകൾ മികച്ചതാണെങ്കിലും അവയെ ആനുകാലിക സംഭവങ്ങളുമായി കൂട്ടിയിണക്കാൻ മാർഗ്ഗനിർദ്ദേശം വേണ്ടിയിരുന്നു. പോത്തൻ ജോസഫ് നല്ല നല്ല ആശയങ്ങൾ പങ്കുവച്ചു. അവയുടെ അനുയോജ്യത ഉൾക്കൊള്ളാൻ ശങ്കറിന് നന്നായി കഴിഞ്ഞിരുന്നു. അങ്ങനെ 'ഓവർ എ കപ്പ് ഓഫ് റ്റീ' ക്കു ദൃശ്യപരമായൊരു മാനം കൂടി ലഭിച്ചു.

പോത്തൻ ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ടൈംസ് വിട്ടപ്പോൾ അക്ഷരാർത്ഥത്തിൽ അനാഥനായത് ശങ്കറായിരുന്നു. തുടർന്ന് പലരുടെയും സഹായത്തിന് ശ്രമിച്ചു. പക്ഷേ ചലപതിറാവുവിനു പോലും പോത്തൻ ജോസഫിന്റെ വിടവ് നികത്താനോ പ്രചോദനം നൽകുവാനോ കഴിഞ്ഞില്ല എന്നതാണ് സത്യം. പോത്തൻ ജോസഫാകട്ടെ വീണ്ടും ചില ശക്തരായ കാർട്ടൂണിസ്റ്റുകളെ വാർത്തെടുത്തു. അതിലൊന്ന് തമിഴ്നാട്ടുകാരനായ വാസുവായിരുന്നു. തമിഴ് പത്രങ്ങളിൽ വരച്ചിരുന്ന വാസുവിനെ കണ്ടെത്തി അദ്ദേഹം തന്റേതായ രീതിയിലുള്ള പരിശീലനം നൽകി. കോളേജ് വിദ്യാഭ്യാസം ഇല്ലായിരുന്നുവെന്നത് വാസുവിന്റെ ഒരു പരിമിതിയായിരുന്നു. പോത്തൻ ജോസഫ് ഒരിക്കൽ വാസുവിനോട് പറഞ്ഞു.'വാസു നിങ്ങൾ നന്നായി വായിക്കണം.


ശങ്കർ


രാമമൂർത്തി



ഡെക്കാൻ ഹെറാൾഡ്

നിങ്ങളുടെ ചക്രവാളങ്ങൾ വിശാലമാക്കണം'. അടുത്ത നാൾ പോത്തൻ കണ്ടത് വിശ്വവിജ്ഞാനകോശം തുറന്ന് 'എ' മുതൽ വായന തുടങ്ങിയ വാസുവിനെയാണ്. ഏറെ കഠിനമായ അദ്ധ്വാനം കൊണ്ട് വാസു സ്വന്തമായൊരു ശൈലി ഉണ്ടാക്കിയെടുത്തു. പിന്നീട് അദ്ദേഹം ഹിന്ദു ദിനപത്രത്തിൽ ചേർന്നു. മറ്റൊരു കണ്ടെത്തൽ ഡെക്കാൻ ഹെറാൾഡിലെ ശക്തനായ കാർട്ടൂണിസ്റ്റ് രാമമൂർത്തിയായിരുന്നു.

1933ൽ ബാംഗ്ലൂരിലാണ് രാമമൂർത്തിയുടെ ജനനം. സയൻസ് ബിരുദധാരി. 1952 ൽ കിഡി (KIDI) വാരികയിലൂടെയാണ് മൂർത്തി കാർട്ടൂൺ ലോകത്തെത്തിയത്.

കിഡിയുടെ പത്രാധിപർ ശേഷപ്പ കാർട്ടൂണുകളോട് ഏറെ കമ്പമുള്ള മനുഷ്യനായിരുന്നു. മൂർത്തി വരച്ച ചില കാരിക്കേച്ചറുകൾ യാദൃശ്ചികമായി കണ്ട ശേഷപ്പ, ആ ചിത്രങ്ങളിൽ ആകൃഷ്ടനായതിനെ തുടർന്ന് മൂർത്തിയെ 'കിഡി' യിലേക്ക് ക്ഷണിച്ചു. അദ്ദേഹം സമ്മാനിച്ച ഡേവിഡ് ലോയുടെ കാർട്ടൂൺ സമാഹാരം മൂർത്തിയെ ഏറെ സ്വാധീനിച്ചു. എന്നാൽ ഡക്കാൻ ഹെറാൾഡിൽ എത്തിയപ്പോഴാണ് മൂർത്തിക്ക് കാർട്ടൂണുകളുടെ ഗൗരവം മനസ്സിലായത്. പോത്തൻ ജോസഫിന്റെ സിദ്ധിവിശേഷത്താൽ രാമമൂർത്തി അറിയപ്പെടുന്ന രാഷ്ട്രീയ കാർട്ടൂണിസ്റ്റായി മാറി. 1955 ൽ ആണ് മൂർത്തി ദി ഡക്കാൻ ഹെറാൾഡിൽ സ്റ്റാഫ് കാർട്ടൂണിസ്റ്റായി നിയമിതനായത്. തങ്ങളുടെ സാങ്കല്പിക ദന്തഗോപുരത്തിൽ ചക്രവർത്തിമാരായി വിലസുന്നവരെ അവിടെനിന്നും പുറംതള്ളുകയും അവരുടെ തനിനിറം സാധാരണക്കാരുടെ മുന്നിൽ തുറന്നു കാണിക്കുകയുമാണ് കാർട്ടൂണിസ്റ്റിന്റെ ലക്ഷ്യം എന്ന് പഠിപ്പിച്ചുകൊടുത്തത് പോത്തൻ ജോസഫ് ആയിരുന്നു. അതോടെ അഖിലേന്ത്യാതലത്തിൽ ഏറെ ശ്രദ്ധേയനായി കാർട്ടൂണിസ്റ്റ് രാമമൂർത്തി. സാമൂഹ്യ പ്രശ്നങ്ങൾക്ക് മുൻതൂക്കം നൽകിയിരുന്ന മിസ്റ്റർ സിറ്റിസൺ (Mr.Citizen) എന്ന പോക്കറ്റ് കാർട്ടൂൺ ഏറെ ചർച്ച ചെയ്യപ്പെട്ടിരുന്നു

തന്റെ സ്റ്റാഫിലെ ഒട്ടുമിക്കവരുടേയും മികവുറ്റ പ്രവർത്തനം വഴി ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ടൈംസിലെ തന്റെ ദൗത്യം പോത്തൻ ജോസഫ് ഏറെ സംതൃപ്തിയോടെയാണ് ചെയ്തു തീർത്തത്.

ഇടയ്ക്കൊക്കെ പരസ്പരം കലഹിക്കുകയും ദേശീയ പ്രസ്ഥാനത്തിന്റെ സൗഹൃദം പങ്കുവയ്ക്കുകയും ചെയ്ത പ്രതിഭകളുടെ ഒരു കൂട്ടം തന്നെയായിരുന്നു ഇവരെല്ലാം. പോത്തനും ശങ്കറുമായി പത്രപ്രവർത്തനത്തിലെ ഉന്നത മൂല്യങ്ങൾ പങ്കുവച്ചു. പക്ഷേ വാക്കുകളുടെ ലോകത്ത് പോത്തൻ ജോസഫും വരകളുടെ ലോകത്ത് ശങ്കറും നിറഞ്ഞു നിന്നിരുന്നു.

'ഓവർ എ കപ്പ് ഓഫ് റ്റീ' എന്ന കോളത്തിന്റെ വ്യാപ്തിയും വ്യതിരിക്തതയും എല്ലാത്തരം വായനക്കാർക്കും രസം പകരുന്നവയായിരുന്നു. ഒരു നാൾ ഉദ്യോഗസ്ഥരെയും ദേശീയവാദികളേയും ഒരേ തരത്തിൽ ചിന്തിപ്പിക്കാൻ കഴിയുന്ന തരത്തിൽ അദ്ദേഹം കുറിച്ചിട്ടു.

ദാരിദ്ര്യം ഒരു കുറ്റകൃത്യമാണ്. എന്നാൽ ദാര്യദ്ര്യത്തിന്റെ മേന്മ വാഴ്ത്തുന്നത് ഒരബദ്ധമാണ്. മഹാത്മാഗാന്ധിയെ ദരിദ്ര്യനെന്നു വിളിക്കുമ്പോൾ അദ്ദേഹം വിചാരിച്ചാൽ ഞൊടിയിടയിൽ ലഭ്യമാകുന്ന ധനത്തെപ്പറ്റി മറന്നുകൊണ്ടുവേണം അങ്ങിനെ വിളിക്കാൻ. ധനം സൂക്ഷിച്ച് സംരക്ഷിക്കേണ്ട ഉത്തരവാദിത്വവുമില്ല ആദായ നികുതി മുതലായവയൊന്നുമില്ല....

അക്കാലത്തെ എല്ലാ രാഷ്ട്രീയ നേതാക്കളുമായി ഉറ്റബന്ധം പോത്തൻ ജോസഫിനുണ്ടായിരുന്നു. എന്തിനേറെ മഹാത്മജിയേയും മുഹമ്മദാലി ജിന്നയേയും ഒരേ സമയം സുഹൃത്തുക്കളാക്കാൻ ആ മഹാപ്രതിഭയ്ക്ക് കഴിഞ്ഞിരുന്നു. ബോംബെയിൽ വച്ചുതന്നെ അതിന് ദൃഢത ഏറിയിരുന്നു.

ബോംബെ ക്രോണിക്കിളിൽ സഹ പത്രാധിപരായി പ്രവേശിച്ചതിനെ തുടർന്ന് ഗാന്ധിജി നേരിട്ട് പോത്തൻ ജോസഫിനെ ഒരു ചർച്ചയ്ക്ക് ക്ഷണിക്കുകയുണ്ടായി. അടുത്ത കാലത്ത് ഏറ്റെടുത്ത യങ് ഇന്ത്യയുടെ പുന:സംഘാടനമായിരുന്നു വിഷയം. തുടർന്ന് ഗാന്ധിജിയുടെ യങ് ഇന്ത്യയിൽ പോത്തൻ എഴുതാൻ തുടങ്ങി. തന്റെ ഇഷ്ടവിഷയങ്ങളെപ്പറ്റി ചെറുലേഖനങ്ങൾ ഏറെ സരസമായി എഴുതുക എന്നതായിരുന്നു ഗാന്ധിജി ഏൽപ്പിച്ച ചുമതല. പിന്നീട് പോത്തന്റെ സഹോദരൻ ജോർജ് ജോസഫ് 'യങ്' ഇന്ത്യയുടെ പത്രാധിപരായിതീർന്നതോടെ അതൊരു കുടുംബ ബന്ധമായി മാറി.

ആയിടയ്ക്ക് പോത്തനും ഗാന്ധിയും ഏതാണ്ട് എല്ലാ ദിവസവും തമ്മിൽ കാണുമായിരുന്നു. അതിരാവിലെയുള്ള രണ്ടുപേരുടേയും പ്രഭാതനടത്തവും അവരെ ഒന്നിപ്പിച്ച ഘടകമായിരുന്നു.

പത്രാധിപർ എന്ന നിലയിൽ ഒരവസരത്തിൽ പോത്തൻ ജോസഫിനെ ഗാന്ധി പത്രപ്രവർത്തനത്തിലെ ഒരേട് പഠിപ്പിക്കുകയും ചെയ്തു. പോത്തൻ ജോസഫ് തന്നെയാണ് പിന്നീടത് വെളിപ്പെടുത്തിയത്.'ഡോ.ജെക്കിലിന്റേയും ഹൈഡിന്റെയും ഉദാഹരണം ഞാൻ ഒരു ലേഖനത്തിൽ ഉദ്ധരിച്ചിരുന്നു. എന്നാൽ ആ ഉപമ ആ പ്രത്യേക വിഷയത്തിന് ഒട്ടും അനുയോജ്യമായിരുന്നില്ല. ഗാന്ധിജി എന്നെ വിളിപ്പിച്ചു. ആ ഉപമ ശരിയായിരുന്നുവെന്ന് തോന്നുന്നുണ്ടോ എന്നദ്ദേഹം ചോദിച്ചു. ആ പുസ്തകം വായിച്ചിട്ടില്ലായെന്ന് ഞാൻ കുമ്പസാരിച്ചു. ആർ. എൽ സ്റ്റീവൽസൺന്റെ നോവലിന്റെ കഥാസാരം ഒരു പത്രത്തിൽ വന്നതു മാത്രമേ വായിച്ചി

രുന്നുള്ളൂ. ഡോ.ജെക്കിലും ഹൈഡും അക്കാലത്ത് പ്രചാരം സിദ്ധിച്ച ഒരാശയമായിരുന്നതുകൊണ്ട് വിശദാംശങ്ങൾ പഠിക്കാതെ ആ കഥാപാത്രങ്ങളുമായി എനിക്കുള്ള കേവല പരിചയത്തെ ഉപയോഗിക്കുകയായിരുന്നു ചെയ്തത്. എന്റെ വിശദീകരണത്തെത്തുടർന്ന് പത്രാധിപരുടെ വക ഒരു പ്രസംഗം തന്നെയുണ്ടായി. ഗാന്ധിജി ഇങ്ങനെ പറഞ്ഞു. എന്നാൽ ഞാൻ ആ പുസ്തകം മുഴുവൻ വായിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഞാനൊരു വലിയ വായനക്കാരനൊന്നുമല്ല. ജൊഹാനസ് ബർഗിൽ ജയിലിലായിരുന്നപ്പോൾ അധികൃതർ ഡോ.ജെക്കിൾ മി ഹൈഡ വായിക്കാനായി തന്നു. ഇരട്ട വ്യക്തിത്വത്തിന്റെ ആ കഥ എനിക്കിഷ്ടമായി. ഒരു സ്വയം വിശകലനത്തിന് അതെനിക്ക് പ്രചോദനമാവുമെന്ന് അധികൃതർ കരുതിക്കാണും. ഒരു പരിഹാസച്ചിരിയോടെ അദ്ദേഹം തുടർന്നു. ഈ കഥയുടെ പശ്ചാത്തലവും നിങ്ങളുടെ ധാർമ്മിക കഥനവും തമ്മിൽ തീരെ ചേരുന്നില്ല. ഞാനൊരു കാര്യം പറയട്ടെ, പരിശോധിക്കാതെ ഒന്നും തന്നെ 'ക്വോട്ട്' ചെയ്യരുത്. ദക്ഷിണാഫ്രിക്ക സന്ദർശിച്ചപ്പോൾ ഞാൻ അന്ന് പ്രസിദ്ധീകരിച്ചിരുന്ന ചില ലേഖനങ്ങളിൽ വരുത്തിയ രണ്ട് അബദ്ധങ്ങൾ ചൂണ്ടിക്കാട്ടിയ ഗോഖലെയാണ് എനിക്കീ ഉപദേശം തന്നത്. പോത്തൻ ജോസഫും ഗാന്ധിയും ധാർമ്മിക, താത്വിക പ്രശ്നങ്ങളാണ് ചർച്ച ചെയ്യാറുണ്ടായിരുന്നത്. പരസ്പരം തീരെ യോജിപ്പില്ലായിരുന്ന മദ്യ നിരോധനവും ചർച്ചവിഷയമായിരുന്നു. സ്വയം നന്നാവലിന്റെ ഭാഗമായി ആശ്രമത്തിലെ ഒരതിഥിയായി കുറെനാൾ ഗാന്ധിജിയോടൊപ്പം പോത്തൻ ജോസഫ് താമസിച്ചു. എന്നാൽ പ്രഭാതസവാരിയുടെ സമയത്തുണ്ടായിരുന്ന ഉന്മേഷവും താല്പര്യവും സൂര്യനുദിച്ചുവരുന്നതോടെ പൂർണ്ണമായും ഇല്ലാതാകുമായിരുന്നു. ധാർമിക ഉന്നമനത്തിനായി തന്നെ ഒരു തടവുകാരനാക്കിയിരിക്കുകയാണെന്ന് പോത്തൻ ജോസഫിന് തോന്നി. ഒടുവിൽ കക്ഷി അവിടെ നിന്ന് രക്ഷപെട്ടെന്ന് പറഞ്ഞാൽ മതിയല്ലോ!

മദ്യനിരോധനത്തെപ്പററി ഒരു പൊയ്മുഖം ധരിക്കാൻ തനിക്കു കഴിയുകയില്ലെന്നു അദ്ദേഹം ഉറ്റ ചങ്ങാതികളോട് പറഞ്ഞു.

തന്റെ മദ്യപാന സ്വഭാവത്തെ ഒളിപ്പിച്ചുവയ്ക്കാനോ അതേസമയം അതൊരു വലിയ കാര്യമായിക്കരുതാനോ ശ്രമിക്കാത്ത പോത്തൻ ജോസഫിന്റെ സ്വഭാവത്തിൽ മൂല്യബാധത്തിന്റെ ഒരു ചരട് ഗാന്ധിജി ദർശിച്ചിട്ടുണ്ടാവും. മുഹമ്മദാലി ജിന്നയുമായി പോത്തൻ ജോസഫിന്റെ ബന്ധം ഇത്രയ്ക്ക് വ്യക്തിപരമായിരുന്നില്ലെങ്കിലും വളരെ അടുപ്പമുള്ളതു തന്നെയായിരുന്നു. പോത്തൻ സഹപത്രാധിപരും ജിന്ന ബോർഡിൽ ചെയർമാനുമായിരുന്നപ്പോൾ ഉണ്ടായ ആദ്യകൂടികാഴ്ച മുതൽ തന്നെ (ബോംബെക്രോണിക്കിൾ) അവർ പരസ്പരം ബഹുമാനത്തോടെയാണ് പെരുമാറി പോന്നിരുന്നത്. കോടതിയിൽ വിരുദ്ധചേരിയിൽ ഏറ്റുമുട്ടിയപ്പോഴും ഇതു നിലനിർത്തിയിരുന്നു. ഒരിക്കൽ ജിന്ന മദ്യപാനത്തെക്കുറിച്ച് പോത്തൻ ജോസഫിനോട് സംസാരിച്ചിരുന്നു. മി.ജിന്നാ, താങ്കളുടെ മാതാപിതാക്കൾ താങ്കളുടെ പേരിൽ തന്നെ ജിൻ ചേർത്തിരുന്നു. പക്ഷെ എന്നെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം എന്റെ കാര്യം ഞാൻ തന്നെ നോക്കേണ്ട അവസ്ഥയാണ്. ഒരു പത്രാധിപർ മികച്ച സംഘാടകൻ കൂടിയാണെന്ന് പോത്തൻജോസഫ് തെളിയിച്ചിട്ടുണ്ട്. കഴിവും പ്രാപ്തിയുമുള്ള ഒരു പറ്റം ആളുകളെ തന്നോടൊപ്പം ചേർത്തു നിർത്തുക മാത്രമല്ല. അവരെ നിരന്തരം പ്രചോദിപ്പിക്കുകയും അവർക്കു വേണ്ടി മാനേജ്മെന്റിനു മുന്നിൽ സംസാരിക്കാനും പോത്തൻ ജോസഫിന് ഒരു മടിയും ഉണ്ടായിരുന്നില്ല. എങ്ങനെ നോക്കിയാലും ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ടൈംസിലെ ജീവിതം ഒരു ഘോഷയാത്രയായി ആഘോഷിക്കുകയായിരുന്നു പോത്തൻ ജോസഫ്. എന്നാൽ ഒടുവിലത്തെ വിജയം എന്നത് തികച്ചും ദുരന്തമായി പരിണമിച്ചു. അപ്പോഴേക്കും പ്രസിദ്ധീകരണ മേഖലയിൽ ഉണ്ടായ മാറ്റം, അതുവരേയും പാലിച്ചു പോന്നതിൽ നിന്നും വിഭിന്നമാകാൻ തുടങ്ങി. ചിരുക്കിപ്പറഞ്ഞാൽ 1947 വരെ പത്രപ്രവർത്തനം എന്നത് ഒരു ദൗത്യമായിരുന്നെങ്കിൽ പിന്നീടത് ഒരു വ്യവസായമായി മാറുന്നതിന്റെ വിത്തു പാകാൻ മാനേജ്മെന്റുകൾക്ക് കഴിഞ്ഞു. സത്യത്തിൽ മാനേജ്മെന്റ് ശക്തികളുടെ ഇരയായിമാറി പോത്തൻ ജോസഫ്. പത്രപ്രവർത്തനത്തെത്തന്നെ മാറ്റിമറിക്കാൻ കഴിവുള്ള ശക്തികളായിരുന്നു അവ. പത്രഉടമയുടെ അജ്ഞത അനുസരിക്കലാണ് പത്ര ധർമ്മം. അതിനു കഴിയുന്നില്ലെങ്കിൽ പത്രാധിപരുടെ തന്നെ ആവശ്യമില്ലെന്ന അവസ്ഥയിലേക്ക് കാര്യങ്ങളെ കൊണ്ടുപോകാൻ ത്രാണിയുള്ളവരായി മാനേജ്മെന്റ്. ഈ ആശയത്തിന്റെ ഏറ്റവും മിതമായ പ്രയോഗം 1936 ൽ ജോസഫിനെ ഹിന്ദുസ്ഥാൻ ടൈംസിൽ നിന്നു പുറത്തു ചാടിച്ചു. കുറെക്കാലം കഴിഞ്ഞ് ഇന്ത്യൻ എക്സ്പ്രസ്സിൽ നിന്നും അദ്ദേഹത്തിനു പുറത്തുപോകേണ്ടി വന്നു

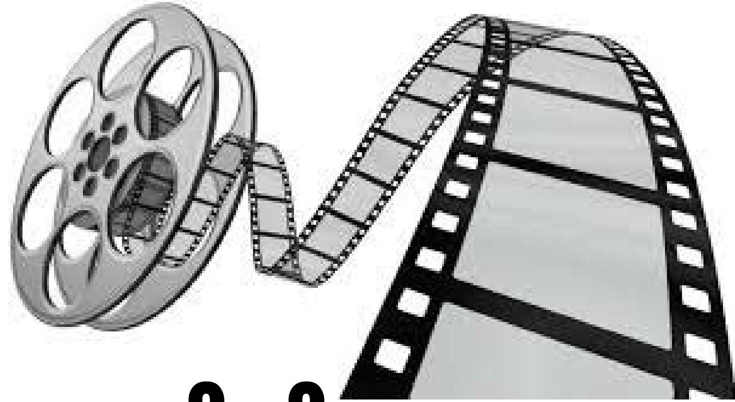
തുടരും....



ജോർജ് ജോസഫ്



ജോഷി ജോർജ്
joshygeorgecartoonist@gmail.com
പത്രപ്രവർത്തകനും ടി.വി. അവതാരകനും മൈൻഡ് പവ്വർ ട്രെയ്നറുമാണ് ലേഖകൻ.



സിനിമ വന്ന വഴി

ജോർജ് ഈസ്റ്റ്മാൻ എന്ന അമേരിക്കക്കാരൻ 1885 ൽ ഫോട്ടോഗ്രാഫിക് റോൾഫിലിം കണ്ടുപിടിച്ചു. ഫ്രഞ്ചുകാരായ ലൂമിയർ സഹോദരന്മാർ നിശ്ചലചിത്രങ്ങളിൽ നിന്നും ചലിക്കുന്ന ചിത്രങ്ങൾ നിർമ്മിച്ച് അതിന്റെ ഒരു പ്രദർശനം 1896 ൽ ബോംബെയിൽ വാട്സൺ ഹോട്ടലിൽ നടത്തി. 1913 മെയ് മൂന്നിന് രാജാ ഹരിശ്ചന്ദ്ര എന്ന മറാത്തി ചിത്ര പ്രദർശനത്തിലൂടെ ഇന്ത്യൻ സിനിമ പിറവിയെടുത്തു. 1931ൽ ആണ് ഇന്ത്യയിൽ ആദ്യമായി ശബ്ദചിത്രം ഉണ്ടായത്.

കഴിഞ്ഞ ലക്കത്തിൽ ഇന്ത്യയിലേക്ക് സിനിമ എത്തിയതിനെക്കുറിച്ചാണ് പ്രതിപാദിച്ചത് ഇനി കേരളത്തിലേക്ക് സിനിമ എത്തിയതിന്റെ പിന്നാമ്പുറങ്ങളിലേക്ക് കടക്കാം. ഇംഗ്ലീഷും ഹിന്ദിയും കഴിഞ്ഞ് ഇന്ത്യൻ സിനിമ മലയാളത്തിലേക്ക് എത്തി. ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും ശക്തമായ ചലച്ചിത്ര രംഗങ്ങളിലൊന്നാണ് മലയാളത്തിലേത്. ആഗോള പ്രശസ്തരായ ഒട്ടേറെ ചലച്ചിത്രകാരന്മാരെ കേരളം സംഭാവന ചെയ്തിട്ടുണ്ട്. 1906 ൽ കോഴിക്കോട്ടാണ് കേരളത്തിലെ ആദ്യത്തെ ചലച്ചിത്രപ്രദർശനം നടന്നത്. സഞ്ചരിക്കുന്ന ചലച്ചിത്ര പ്രദർശനങ്ങൾ 20–ാം നൂറ്റാണ്ടിന്റെ മൂന്നാം ദശകത്തോടെ സ്ഥിരം സിനിമാകൊട്ടകകൾക്കു വഴി മാറി. തമിഴ് ചിത്രങ്ങളായിരുന്നു ആദ്യകാലത്ത് പ്രദർശിപ്പിച്ചിരുന്നത്. മലയാള സിനിമയുടെ പിതാവ് എന്ന വിശേഷണം അർഹിക്കുന്ന ജെ. സി. ഡാനിയലിന്റെ നിശ്ശബ്ദചിത്രമായ 'വിഗതകുമാരൻ' (1928) ആണ് ആദ്യത്തെ മലയാള സിനിമ. ആ വർഷം തന്നെ രണ്ടാമത്തെ ചിത്രമായ 'മാർത്താണ്ഡവർമ്മ'യും പ്രദർശനത്തിനെത്തി. 'ബാലൻ' (1938) ആയിരുന്നു ആദ്യത്തെ ശബ്ദിക്കുന്ന മലയാള സിനിമ. 1948 ൽ ആദ്യത്തെ സിനിമാ സ്റ്റുഡിയോ ആയ 'ഉദയാ' ആലപ്പുഴയിൽ സ്ഥാപിതമായി. 1951ൽ പ്രദർശനത്തിനെത്തിയ 'ജീവിത നൗക'യാണ് വ്യാപാരവിജയം നേടിയ ആദ്യചിത്രം.

തിരുവനന്തപുരത്ത് പി. സുബ്രഹ്മണ്യത്തിന്റെ 'മെരിലാന്റ്' സ്റ്റുഡിയോ കൂടി നിലവിൽ വന്നതോടെ മലയാള ചലച്ചിത്ര വ്യവസായം അഭിവൃദ്ധിപ്പെടാൻ തുടങ്ങി. 'നീലക്കുയിലി'ന്റെ (1954) വരവോടെ മലയാള സിനിമ ദേശീയതലത്തിൽ ശ്രദ്ധിക്കപ്പെടാൻ തുടങ്ങി.



കാപിറ്റോൾ തിയേറ്റർ


ശാരദവിലാസം

മലയാള സിനിമയുടെ തുടക്കം

ചലച്ചിത്ര ലോകത്തിന്റെ പിതാവായി അറിയപ്പെടുന്ന ജെ.സി.ഡാനിയൽ 1883 ഏപ്രിൽ 19നു തിരുവിതാംകൂർ രാജ്യത്തെ നാഗർകോവിലിൽ അഗസ്തീശ്വരം എന്ന ഗ്രാമത്തിൽ ജനിച്ചു. ജോസഫ് ചെല്ലയ്യ ഡാനിയേൽ എന്നാണ് യഥാർത്ഥ പേര്. ദന്ത വൈദ്യൻ കുടിയായിരുന്ന ജെസി ഡാനിയേൽ കളരിപയറ്റിൽ അഗ്രഗണ്യനായിരുന്നു. അത് പുറം ലോകത്തിനു കാണിച്ചു കൊടുക്കാൻ കണ്ട ഉചിതമായ മാർഗമാണ് സിനിമ. ഡാനിയൽ തന്റെ ആദ്യ ചിത്രത്തിന്റെ തയാറെടുപ്പിന് വേണ്ടി ആദ്യം പോയത് മദ്രാസിൽ ആണ്. അവിടെ എല്ലാ സിനിമ സ്റ്റുഡിയോകളിൽ നിന്നും അദ്ദേഹം ഒഴിവാക്കപ്പെട്ടു. തന്റെ സ്വപ്നം സഫലമാക്കുന്നതിനു അദ്ദേഹം പിന്നീട് മുംബൈയിൽ എത്തിപ്പെട്ടു. ഇന്ത്യൻ സിനിമയുടെ കേന്ദ്രമായ മുംബൈ ജെ.സി.ഡാനിയലിനു സ്വാഗതം അരുളി. ജെ.സി.ഡാനിയൽ തന്റെ ആദ്യ സിനിമയ്ക്കു വേണ്ടി ക്യാമറ മുതൽ എല്ലാം വാങ്ങിച്ചു. അദ്ദേഹം ആദ്യത്തെ സിനിമ സ്റ്റുഡിയോ തിരുവനന്തപുരത്ത് ദി ട്രാവൻകൂർ നാഷണൽ പിക്ചേർസ് എന്ന പേരിൽ തുടങ്ങി. ആദ്യത്തെ സിനിമയുടെ നിർമ്മാണത്തിന് വേണ്ടി തന്റെ പേരിലുള്ള സ്ഥലം നാല് ലക്ഷം രൂപയ്ക്കു വിറ്റു. അങ്ങനെ മലയാളത്തിന്റെ ആദ്യത്തെ സിനിമ 'വിഗതകുമാരൻ'ന്റെ നിർമ്മാണം പൂർത്തിയായി.

മലയാളത്തിലെ ആദ്യ നിശബ്ദചിത്രം

1928 നവംബർ 7ന് മലയാളത്തിലെ ആദ്യ (നിശബ്ദ) ചിത്രമായ വിഗതകുമാരൻ പുറത്തിറങ്ങി. ആ സിനിമയുടെ നിർമ്മാതാവും, സംവിധായകനും, കഥാകാരനും ജെ.സി.ഡാനിയൽ തന്നെയായിരുന്നു. ചലച്ചിത്രം എന്ന പേര് സൂചിപ്പിക്കുന്നതു പോലെ ചലിക്കുന്ന കുറെ ചിത്രങ്ങൾ, അതായിരുന്നു വിഗതകുമാരൻ. നാലു ലക്ഷം രൂപ ചെലവിട്ട് ട്രാവൻകൂർ നാഷണൽ പിക്ചേഴ്സ് സ്റ്റുഡിയോയിൽ വച്ചാണ് വിഗതകുമാരൻ പൂർത്തിയാക്കിയത്. തിരുവന്തപുരത്ത് പി.എസ്.സി. ഓഫീസിനു സമീപം അഭിഭാഷകനായ നാഗപ്പൻനായരുടെ വസതിയായിരുന്ന ശാരദവിലാസത്തിലാണ് സ്റ്റുഡിയോ ഒരുക്കിയത്. തിരുവന്തപുരത്ത് ദ കാപിറ്റോൾ തിയേറ്ററിലെ ചിത്രത്തിന്റെ ആദ്യ പ്രദർശനം പ്രശസ്ത അഭിഭാഷകനായ മള്ളൂർ ഗോവിന്ദപ്പിള്ളയാണ് ഉദ്ഘാടനം ചെയ്തത്. സിനിമയിൽ നായിക ആയി എത്തിയത് റോസിയെന്ന അവർണ്ണ സ്ത്രീയായിരുന്നു. തീണ്ടൽ, തൊടീൽ തുടങ്ങിയ അനാചാരങ്ങൾ നിലനിന്നിരുന്ന കാലത്ത് ഒരു അവർണ്ണ സ്ത്രീയെ നായിക ആക്കിയതിൽ പ്രധിഷേധിച്ച് യാഥാസ്ഥിതികരായ സവർണ്ണ പ്രേക്ഷകർ രോഷകുലരാവുകയും കാണികൾ സ്ക്രീനിനു നേരെ കല്ലെറിയുകയും, സ്ക്രീൻ കീറുകയും ചെയ്യുകയുണ്ടായി. കൊല്ലം, ആലപ്പുഴ, തൃശ്ശൂർ, തലശ്ശേരി, നാഗർകോവിൽ തുടങ്ങിയ സ്ഥലങ്ങളിലും ചിത്രം പ്രദർശിപ്പിക്കപ്പെട്ടു. ഇത്രയധികം പ്രദർശനങ്ങൾ ഉണ്ടായിട്ടും ചിത്രത്തിന് മുടക്കുമുതൽ തിരിച്ചുപിടിക്കാനായില്ല. കലയിലെ ഈ പുതിയ കണ്ടുപിടുത്തത്തിന്റെ മുമ്പിൽ ജനങ്ങൾ തുടക്കത്തിൽ മുഖം തിരിച്ചു. ഈ പരാജയത്തോടുകൂടി ഡാനിയലിന് തന്റെ സ്റ്റുഡിയോ അടച്ചുപൂട്ടേണ്ടി വന്നു. ഭാരിച്ച കട ബധ്യതകളുമായി ഡാനിയേൽ നാടുവിട്ടു. മദ്രാസിലും തിരുനൽവേലിയിലും സർവ്വവും നഷ്ടപ്പെട്ട ആധിയോടെ അലഞ്ഞതിനു ശേഷം രോഗബാധിതനായി സ്വദേശമായ അഗസ്തീശ്വരത്തേക്ക് തന്നെ മടങ്ങി. പക്ഷാഘാതവും അന്ധതയും ബാധിച്ച് ദുരിത പൂർണമായ ഒരു ജീവിതമായിരുന്നു തുടർന്ന് ഡാനിയേലിനെ കാത്തിരുന്നത്. അവജ്ഞയും ഏകാന്തതയും കൊണ്ട് നരക തുല്യമായ ആ ജീവിതം മലയാള സിനിമക്ക് നൽകിയ ആദ്യത്തെ ബലിയായിരുന്നു. ഡാനിയേലിന്റെ നഷ്ടമാണ് ഒരു ചരിത്രത്തിന്റെ നേട്ടം. ആദ്യ മലയാള ചിത്രത്തിന്റെ അമരക്കാരൻ എന്ന നിലയ്ക്ക് ഡാനിയേലിനെയാണ് മലയാളസിനിമയുടെ പിതാവ് എന്ന് വിളിക്കുന്നത്. ഇദ്ദേഹത്തിന്റെ പേരിൽ സംസ്ഥാന സർക്കാർ അവാർഡും ഏർപ്പെടുത്തിയിട്ടുണ്ട്.



ജെ സി ഡാനിയൽ

രണ്ടാമത്തെതും അവസാനത്തേതുമായ നിശബ്ദചിത്രം മാർത്താണ്ഡവർമ്മ

മലയാളത്തിലെ രണ്ടാമത്തെതും അവസാനത്തേതുമായ നിശബ്ദചിത്രം 1931ൽ പ്രദർശനത്തിനെത്തിയ മാർത്താണ്ഡവർമ്മയാണ്. സി.വി. രാമൻ പിള്ളയുടെ മാർത്താണ്ഡവർമ്മ എന്ന ചരിത്ര നോവലിനെ അടിസ്ഥാനമാക്കി മദിരാശ്ശിക്കാരനായ പി.വി. റാവു ആണ് ചിത്രം സംവിധാനം ചെയ്തത്. ജെ.സി. ഡാനിയേലിന്റെ ബന്ധു കൂടിയായ ആർ. സുന്ദരരാജാണ് ചിത്രം നിർമ്മിച്ചത്. കാപിറ്റോൾ തിയേറ്ററിൽ തന്നെയാണ് ഈ ചിത്രവും റിലീസ് ആയത്. നോവലിന്റെ പകർപ്പവകാശം സംബന്ധിച്ച പരാതിയെത്തുടർന്ന് അഞ്ചു ദിവസത്തെ പ്രദർശനത്തിനു ശേഷം ചിത്രത്തിന്റെ പ്രിന്റ് പ്രസാധകർക്കു വിട്ടുകൊടുക്കേണ്ടിവന്നു. പൂനയിലെ നാഷണൽ ഫിലിം ആർക്കൈവ്സിൽ ഈ പ്രിന്റ് സൂക്ഷിച്ചിട്ടുണ്ട്. സിനിമ എന്ന അപരിചിത യാഥാർത്ഥ്യത്തെ ജനങ്ങൾ പതുക്കെ അംഗീകരിച്ചു തുടങ്ങി. എന്നാൽ മാർത്താണ്ഡവർമ്മ എന്ന നോവലിന്റെ പ്രസാധകരായ തിരുവനന്തപുരം കമലാലയം ബുക്ക് ഡിപ്പോയുടെ അനുമതിയില്ലാതെയാണ് നോവൽ സിനിമയാക്കിയത് എന്ന കാരണത്താൽ ഈ സിനിമയുടെ പ്രദർശനം ഒരു വ്യവഹാര പ്രശ്നമായി മാറുകയും, കേസ് കോടതിയിൽ എത്തുകയും ചെയ്തു. സുന്ദർ രാജിന് പ്രതികൂലമായ ഒരു കോടതി വിധിയിൽ കേസ് കലാശിച്ചു. മാനനഷ്ടവും ധനനഷ്ടവും ഏറ്റുവാങ്ങി 1965ൽ അദ്ദേഹം നിര്യാതനായി.

ആദ്യത്തെ രണ്ട് ചിത്രവും ഉണ്ടാക്കിയ പ്രതികരണം തീർത്തും നിരാശാവഹമായതുകൊണ്ടാവണം പിന്നീടാരും ഇതു പോലൊരു സാഹസത്തിന് മുതിർന്നില്ല. 5 വർഷം ഒരു മൗനവ്രതം പോലെ കടന്നു പോയി. 1938ൽ ടി.ആർ സുന്ദർ നിർമ്മിച്ച 'ബാലൻ' ആണ് മലയാളത്തിലെ ആദ്യത്തെ സംസാര ചിത്രം. പ്രണയവും പ്രവാസവും കോടതി വിധികളും ഒക്കെ ഇടകലർന്ന ഈ സിനിമ ഒരു കൊമേഴ്സ്യൽ സിനിമക്ക് ആവശ്യമായ ചേരുവകൾ ഏതൊക്കെയാണെന്ന് തുടർന്നു വന്ന സംവിധായകർക്ക് കാണിച്ചു കൊടുത്തു.





മലയാളത്തിലെ ആദ്യ ശബ്ദ ചിത്രം ബാലൻ

1938 ജനുവരിയിൽ ബാലൻ എന്ന സംസാരിക്കുന്ന ആദ്യ മലയാള ചിത്രം റിലീസ് ചെയ്തു. ടി.ആർ സുന്ദർ എന്ന തമിഴ്നാട്ടുകാരൻ സേലം മോഡേൺ തിയേറ്റേഴ്സിന്റെ ബാനറിൽ നിർമ്മിച്ച ചിത്രമായിരുന്നു ബാലൻ. എസ്.നെട്ടാമണി എന്ന പാഴ്സി യുവാവായിരുന്നു ചിത്രത്തിന്റെ സംവിധായകൻ. മുതുകുളം രാഘവൻ പിള്ളയായിരുന്നു ചിത്രത്തിന്റെ തിരക്കഥയും ഗാനങ്ങളും രചിച്ചത്. സംസാരിക്കുന്ന ആദ്യ മലയാളചിത്രത്തിന്റെ നായകൻ എന്ന റിക്കാർഡ് കെ.കെഅരൂരിന് സ്വന്തമായി. ചിത്രത്തിന്റെ മറ്റ് അണിയറ പ്രവർത്തകരൊന്നും മലയാളികളായിരുന്നില്ല. അവാസ്തവികതയുടെയും മെലോഡ്രാമയുടെയും കടും വർണങ്ങളിൽ ചാലിച്ചെടുത്തതാണെങ്കിലും കേരളത്തിന്റെ അന്നത്തെ സാമൂഹിക അന്തരീക്ഷത്തിന്റെ വേരുകൾ കണ്ടെത്തുന്ന ബാലൻ അന്യ ഭാഷാചിത്രങ്ങളിൽ നിന്നും വ്യത്യസ്തമായി കാണാനും സ്വീകരിക്കാനും മലയാളി മനസ്സ് തയ്യാറായി.

1960കൾ മുതലാണ് ധാരാളമായി സിനിമകൾ നിർമ്മിക്കപ്പെടാൻ തുടങ്ങിയത്. തിക്കുറുശ്ശി സുകുമാരൻ നായർ, കൊട്ടാരക്കര ശ്രീധരൻ നായർ തുടങ്ങിയവർ നിറഞ്ഞു നിന്നിരുന്ന സ്ഥാനത്ത്സത്യനും,പ്രേം നസീറും താരങ്ങളായി ഉയർന്നു വന്നു. ഉമ്മർ, മധു, പി. ജെ. ആന്റണി, അടൂർ ഭാസി, ബഹദൂർ, ഷീല, അംബിക, തുടങ്ങി ഒട്ടേറെ നടീനടന്മാർ ജനപ്രിയരായി. 1961 ൽ ആദ്യത്തെകളർചിത്രമായ 'കണ്ടംബെച്ച കോട്ട്' പുറത്തുവന്നു. രാമുകാര്യാട്ടിന്റെ 'ചെമ്മീൻ' (1966) മലയാള സിനിമയിൽ പുതിയ അധ്യായത്തിനു തുടക്കമിട്ടു. വയലാർ രാമവർമയുടെ ഗാനങ്ങളും ദേവരാജന്റെ സംഗീതവും യേശുദാസിന്റെ ആലാപനവും മലയാളിയുടെ ജനകീയാഭിരുചികൾക്കു പൊലിമ നൽകി. ചലച്ചിത്രഗാന ശാഖയിലും സംഗീത സംവിധാനത്തിലും ഗാനാലാപനത്തിലും ഒട്ടേറെപ്പേർ രംഗത്തു വന്നു. അടൂർ ഗോപാലകൃഷ്ണന്റെ സ്വയംവരം (1974) മലയാളത്തിലെ നവസിനിമയ്ക്കു തുടക്കം കുറിച്ചു. അരവിന്ദന്റെ 'കാഞ്ചനസീത' (1978), പി. എ. ബക്കറിന്റെ 'കബനി നദി ചുവന്നപ്പോൾ' (1976) തുടങ്ങിയവ ഈ പുതുതരംഗത്തിന് ആക്കം കൂട്ടി. കെ. ആർ. മോഹനൻ, പവിത്രൻ, ജോൺ എബ്രഹാം, കെ. പി. കുമാരൻ തുടങ്ങിയവരാണ് ആദ്യ സിനിമയിലെ പ്രതിഭാശാലികളിൽ ചിലർ. എൺപതുകളോടെ ജനപ്രിയ സിനിമയിൽ പുതിയ താരങ്ങളും സംവിധായകരുംഉയർന്നുവന്നു. മോഹൻലാൽ, മമ്മൂട്ടി, ഭരത് ഗോപി, നെടുമുടിവേണു തുടങ്ങിയ നടന്മാർ ഈ കാലയളവിലാണ് ശ്രദ്ധേയരായത്. ഇന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും വികസിതമായ ചലച്ചിത്ര വ്യവസായങ്ങളിലൊന്നാണ് മലയാളത്തിലേത്. ദേശീയതലത്തിൽ ശ്രദ്ധിക്കപ്പെട്ട ഒട്ടേറെചലച്ചിത്ര പ്രവർത്തകർ കേരളത്തിൽ നിന്നുണ്ടായിട്ടുണ്ട്. പി. ജെ. ആന്റണി, ഭരത് ഗോപി, ബാലൻ കെ. നായർ, മമ്മൂട്ടി, മോഹൻലാൽ, മുരളി, സുരേഷ് ഗോപി, ബാലചന്ദ്രമേനോൻ, സലിംകുമാർ, സൂരാജ് വെഞ്ഞാറമൂട് എന്നിവർക്ക് മികച്ച നടനുള്ള ദേശീയ പുരസ്കാരവും. മലയാളിയല്ലെങ്കിലും മലയാള സിനിമയുടെ അവിഭാജ്യഘടകമായിരുന്ന ശാരദക്ക് 2 പ്രാവശ്യവും മോനിഷ, ശോഭന, മീരാജാസ്മിൻ, സുരഭി എന്നിവർക്കും മികച്ച നടിക്കുള്ള ദേശീയ അവാർഡ് ലഭിച്ചിട്ടുണ്ട്. ഫാൽക്കെ അവാർഡു നേടിയ ഏക മലയാളി അടൂർ ഗോപാലകൃഷ്ണനാണ്. കലാമൂല്യമുള്ള ആർട്ട് സിനിമ, കലാമൂല്യം കുറഞ്ഞ കമ്പോളസിനിമ എന്ന വിഭജനം അതിവേഗം മാഞ്ഞു കൊണ്ടിരിക്കുന്നതാണ് ഇന്നത്തെ മലയാള സിനിമയുടെ സ്വഭാവം. ●

ഹാജിറ ഷെരീഫ്

▼ Homage

ശ്രീദേവി (1963–2018)



നാലാം വയസിൽ 'തുണൈവൻ' എന്ന ചിത്രത്തിൽ കൂടി ബാലതാരമായി അഭിനയ രംഗത്തേക്ക് വന്ന ശ്രീദേവി 'ദേവരാഗം', 'കുമാരസംഭവം' ഉൾപ്പെടെയുള്ള 26 മലയാള സിനിമകളിലും കൂടാതെ ഹിന്ദി, തമിഴ്, തെലുങ്ക്, കന്നഡ ഭാഷകളിലായി മൂന്നൂറോളം സിനിമകളിലും അഭിനയിച്ചു. 1971ൽ 'പൂമ്പാറ്റ' എന്ന ചിത്രത്തിലെ അഭിനയത്തിനു മികച്ച ബാലതാരത്തിനുള്ള സംസ്ഥാന അവാർഡ് ലഭിച്ചിരുന്നു. 1997 ൽ അഭിനയ രംഗത്ത് നിന്നു താൽകാലികമായി വിടപറഞ്ഞ ശ്രീദേവി 2012 ൽ 'ഇംഗ്ലീഷ് വിംഗ്ലീഷ്' എന്ന സിനിമയിലൂടെ തിരിച്ചുവരവ് നടത്തി. 2013 ൽ രാജ്യം പദ്മശ്രീ പുരസ്കാരം നൽകി ആദരിച്ചിരുന്നു. 2017 ൽ പുറത്തിറങ്ങിയ 'മോം' ആണ് അവസാനമായി പുറത്തിറങ്ങിയ ചിത്രം. ഈ വർഷം ഡിസംബറിൽ റിലീസ് ചെയ്യാൻ ഉദ്ദേശിച്ചിരുന്ന 'സീറോ' എന്ന ഹിന്ദി ചിത്രത്തിലാണ് അവസാനമായി അഭിനയിച്ചത്. മകൾ ജാൻവിയുടെ ബോളിവുഡ് പ്രവേശനം സംബന്ധിച്ച ചർച്ചകൾ നടന്നു കൊണ്ടിരിക്കെയാണ് ശ്രീദേവിയുടെ വിയോഗം. ബോളിവുഡ് നിർമ്മാതാവ് ബോണികപൂറാണു ഭർത്താവ്. ഖുശിയാണു മറ്റൊരു മകൾ. 2018 ഫെബ്രുവരി 24–ാം തീയതി 54–ാം വയസ്സിൽ ശ്രീദേവി അന്തരിച്ചു.

സ്വരൂപം

ജോഷി ജോർജ്

ലോകജാലകം തുറന്ന ബിൽ ഗേറ്റ്സ്



വില്യം ഹെൻറി ഗേറ്റ്സ് മൂന്നാമൻ എന്ന ബിൽ ഗേറ്റ്സ്. കക്ഷി ലോകത്തെ ഏറ്റവും വലിയ പേഴ്സണൽ കമ്പ്യൂട്ടർ സോഫ്റ്റ്വെയർ കമ്പനിയായ മൈക്രോസോഫ്റ്റിന്റെ ജീവാത്മാവും പരമാത്മാവുമാണ്.

പെഴ്സണൽ കമ്പ്യൂട്ടർ വിപ്ലവത്തിന് തുടക്കം കുറിച്ച മൈക്രോസോഫ്റ്റ്, ബിൽ ഗേറ്റ്സും പോൾ അലനും ചേർന്നാണ് സ്ഥാപിച്ചത്. കച്ചവടത്തിൽ മത്സരക്ഷമമല്ലാത്ത സ്ഥിതി സൃഷ്ടിക്കുന്നുവെന്ന പരാതി വട്ടംചുറ്റിക്കുമെന്നായപ്പോൾ നിരവധി സാമൂഹ്യപ്രവർത്തനരംഗങ്ങളിൽ പണം വാരിയെറിഞ്ഞ് പിടിച്ചുനിന്നു. ദോഷം പറയരുതല്ലോ, 2000–ത്തിൽ ബിൽ ഗേറ്റ്സും ഭാര്യ മെലിൻഡയും ചേർന്ന് രൂപം നൽകിയ ബിൽ ആൻഡ് മെലിൻഡ ഗേറ്റ്സ് ഫൗണ്ടേഷനിലൂടെ വിവിധ സന്നദ്ധ-ശാസ്ത്രഗവേഷണസ്ഥാപനങ്ങൾക്ക് വൻതുകകൾ സംഭാവന നൽകുന്നുണ്ട്.

അമേരിക്കയിലെ സിയാറ്റിലിൽ ഹെൻറി ഗേറ്റ്സ് സീനിയർ, മേരി മാക്സ്വെൽ ദമ്പതികളുടെ മകനായി 1955–ൽ ബിൽ ഗേറ്റ്സ് ജനിച്ചു. പിതാവ് നല്ലൊരുവക്കീൽ ആയിരുന്നു.

13- ാം വയസിൽ പയ്യൻസ് സിയാറ്റിലിലെ ലേക്സൈഡ് സ്കൂളിൽ ചേർന്നു. ഗ്രേഡ് 8–ൽ ആയിരുന്നപ്പോൾ സ്കൂളിലെ മദേഴ്സ് ക്ലബ് കുട്ടികൾക്കായി ഒരു എ.എസ്.ആർ. ടെലിടൈപ് ടെർമിനലും ഒരു ജി.ഇ കംപ്യൂട്ടർ ഉപയോഗിക്കാനുള്ള ടൈം സ്ലോട്ടും വാങ്ങി. ഈ കമ്പ്യൂട്ടറിനായി ബേസിക് ഭാഷയിൽ പ്രോഗ്രാമുകൾ തയാറാക്കുന്നതിൽ ഗേറ്റ്സ് തൽപരനായി. അന്നുമുതൽ തുടങ്ങിയ കളിയാണ് കക്ഷിയെ ലോക കോടീശ്വരനാക്കിത്തീർത്തത്.

1973–ൽ ലേക്സൈഡ് സ്കൂളിൽ നിന്നും ബിൽ ഗേറ്റ്സ് ബിരുദം നേടി. ബിരുദത്തിന്റെ സാറ്റ് നിലവാരത്തിൽ 1600–ൽ 1590 മാർക്ക് ഇഷ്ടന് ലഭിച്ചിരുന്നു. തുടർന്ന് ഹാർവാർഡ് കോളജിൽ ചേർന്നു. ഹാർവാർഡിൽ വച്ചാണ് അദ്ദേഹം ബിസിനസ് പങ്കാളിയായ സ്റ്റീവ് ബാമറെ കണ്ടുമുട്ടിയത്. (പിൽക്കാലത്ത് ഗേറ്റ്സ് മൈക്രോസോഫ്റ്റിന്റെ സി.ഇ.ഒ. സ്ഥാനം ഒഴിഞ്ഞപ്പോൾ പകരം ബാമറെയാണ് ആ സ്ഥാനത്ത് നിയോഗിച്ചത്.)

ബിൽ ഗേറ്റ്സ് ഇപ്പോഴത്തെ രീതിയിൽ പോകുകയാണെങ്കിൽ സമ്പാദ്യം തീർന്ന് വീട്ടിൽ കുത്തിയിരിക്കണമെങ്കിൽ 218 വർഷം വേണം! അതായത് ഒരുദിവസം ആറുകോടി രൂപ ചെലവഴിക്കണം. ഒരു മാസം 180 കോടി രൂപ. ഒരുവർഷം 2160 കോടി രൂപ. വികസന ഏജൻസിയായ ഒക്സ്ഫാം ആണ് അതിശയിപ്പിക്കുന്ന ഈ സാമ്പത്തിക അസന്തുലിതാവസ്ഥ പുറത്തുവിട്ടത്. ഇന്ന് ലോകത്തിൽ പാവപ്പെട്ടവരും പണക്കാരും തമ്മിലുള്ള അന്തരം വർധിച്ചുവെന്നും കോടീശ്വരൻമാർ പെരുകുകയാണെന്നും അവരുടെ റിപ്പോർട്ടിൽ പറയുന്നു.

2014 തുടക്കത്തിൽ ലോകത്തിൽ അതിസമ്പന്നർ 85 പേർ ആയിരുന്നു. ഇപ്പോൾ ഇവരുടെ വരുമാനം ഒരു ദിവസം 66.8 കോടി ഡോളർ കണ്ട് വർധിക്കുമ്പോൾ അങ്ങ് ആഫ്രിക്കയിൽ 35 കോടി ജനങ്ങൾ കൊടും ദാരിദ്ര്യത്തിൽ കഴിയുന്ന കാര്യം ഇവരാരെങ്കിലും ഓർക്കുന്നുണ്ടാകുമോ? ഉണ്ട് എന്നു വേണം കരുതാൻ.

ലോകത്തെ 360 കോടി പാവപ്പെട്ടവരുടെ കൈകളിലേക്ക് വിതരണം ചെയ്യപ്പെടേണ്ട അത്രയും സമ്പത്താണ് ബിൽഗേറ്റ്സ് അടക്കമുള്ള എട്ട് ശതകോടീശ്വരൻമാരുടെ പക്കലുള്ളത്. സമൂഹത്തിന് മികച്ച സംഭാവനകൾ നൽകി സമ്പന്നരായ ബിൽ ഗേറ്റ്സിനെ പോലെയുള്ളവരുടെ മുമ്പിൽ സർക്കാരുകളുമായി ഒത്തുകളിച്ച് തീവെട്ടികൊള്ള നടത്തുന്ന നമ്മുടെ നാടൻ ശതകോടീശ്വരന്മാരെ എന്തു വിളിക്കണം?

പനിനീർപ്പൂക്കൾ



നിഷ്കളങ്ക സ്നേഹത്തിലൂടെ സാമൂഹിക വിപത്തുകൾക്കെതിരെ പോരാടി, പ്രതിബന്ധങ്ങളെ അതിജീവിച്ച മൂന്ന് ബാലികമാരുടെ കഥ പറയുന്ന ചിത്രമാണ് പനിനീർപ്പൂക്കൾ. രാജേഷ് വട്ടപ്പാറ യാണ് കുട്ടികൾക്കു വേണ്ടിയുള്ള ഈ ചിത്രം സം വിധാനം ചെയ്യുന്നത്. പി.എൻ.റ്റി പ്രൊഡക്ഷൻ സിന്റെ ബാനറിൽ സി.പി. സനിൽദാസാണ് ചിത്രം നിർമിക്കുന്നത്. എക്സിക്യുട്ടീവ് പ്രൊഡ്യൂസർ എം. ബിജു ആണ്.

തിരക്കഥയും സംഭാഷണവും രചിക്കുന്നത് ശ്രീ കുമാർ ആണ്. മാരകമായ വിപത്തിൽപ്പെട്ട് അച്ഛൻ മരിച്ച ശേഷം അനാഥനായ ഏഴു വയസ്സുകാരൻ അരുൺ. സഹപാഠിയായ അരുണിന്റെ കുടുംബത്തിൽ വെളിച്ചമായി കടന്നു ചെല്ലുന്ന ഗ്രാമത്തിലെ മൂന്നു ബാലികമാർ. സമൂഹത്തെ പുത്തൻപാതയിലേക്ക് നയിക്കുവാൻ ഇവർ ഗ്രാമീണരെ പ്രബുദ്ധ രാക്കുന്നതാണ് ചിത്രത്തിന്റെ പ്രമേയം.

സി.പി. സനിൽദാസ്, അജിൽ. എ.പി, ഷെറിൻ, മാസ്റ്റർ ഹാമിൻ ഹാഫിസ്, അരുണിമ, ബേബി പാർവ്വതി, ബേബി നിയ നിസാർ, ഷീല സുനിൽ തുടങ്ങി യവരാണ് പ്രധാന താരങ്ങൾ. ഛായാഗ്ര ഹണം: സോണി ആറ്റിങ്ങൽ. ഗാനരചന: ജി.അരുണിമ. സംഗീതം: അൻവർഖാൻ. പ്രൊഡക്ഷൻ കൺട്രോളർ : ദീപു ശി വദീപം. പി.ആർ.ഒ : റഹിം പനവൂർ. കോ റിയോഗ്രാഫർ : സി.ശ്രീകുമാർ. തിരുവന ന്തപുരം, വിതുര, പൊന്മുടി എന്നിവിട ങ്ങളിലായി ചിത്രീകരണം നടക്കും. ഈ ചിത്രത്തിലേക്ക് 8നും 12നും മദ്ധ്യേ പ്രായമുള്ള ബാലതാരങ്ങൾക്ക് അവസരമുണ്ട്.

ദൃഷ്ടി



രാജേഷ് വട്ടപ്പാറ കഥ എഴുതി സംവിധാനം ചെയ്ത ഹ്രസ്വചിത്രമാണ് ദൃഷ്ടി. പി.എൻ.റ്റി പ്രൊ ഡക്ഷൻസിന്റെ ബാനറിൽ സി.പി.സനിൽദാസ് ആണ് ഈ ചിത്രം നിർമിച്ചത്. ദൈവത്തിൽ കീഴ്പ്പെ ടാതെ ഭൗതിക ലോക മോഹങ്ങളെ താലോലിക്കു കയും വാർദ്ധക്യത്തെ അവജ്ഞയോടെ നോക്കികാണുകയും ചെയ്യുന്ന ഡെയ്സി എന്ന വീട്ടമ്മ. സംസാരശേഷി നഷ്ടപ്പെട്ട തന്റെ മാതാ വിനെ ഓർത്ത് ഉരുകുന്ന ഹൃദയവുമായി കുടുംബനാഥൻ തോമസ്. ഇവരുടെ ജീവിതത്തിൽ ഒരു പ്രതിസന്ധി നേരിട്ടപ്പോൾ ദൈവം ആ വൃദ്ധമാതാവിനെ ശാക്തീകരിച്ചു. ആ കരസ്പർശത്താൽ ഡെയ്സി യുടെ ഉൾക്കണ്ണ് തുറക്കുകയും തന്റെ തെറ്റുകളിൽ പശ്ചാത്തപിക്കു കയും ഒരു പുതിയ വ്യക്തിയായി രൂപാന്തരപ്പെടുന്നതുമാണ് ഈ ചിത്രത്തിലൂടെ പറയുന്നത്. സി.പി. സനിൽദാസ്, മാസ്റ്റർ ആദിൻ, ബേബി ആൻ ദാസ്, സീമ, ശ്യാമള അമ്മ, ബേബി പാർവ്വതി തുടങ്ങി യവരാണ് പ്രധാന താരങ്ങൾ.

ഛായാഗ്രഹണം : കമൽരാജ്. എഡിറ്റിംഗ് : വിനോദ് പൗർണമി, കലാസംവിധാനം : ആർട്ടിസ്റ്റ് ബിജു. കോസ്റ്റ്യൂംസ്, മേക്കപ്പ് : ശ്രീകു മാർ അരശുപറമ്പ്. പി.ആർ.ഒ : റഹിം പനവൂർ

നീലക്കുയിലിന്റെ 64–ാം വാർഷികാഘോഷം

പി. ഭാസ്കരന്റെ സഹധർമ്മിണി ഇന്ദിരാ ഭാസ് കരന്റേയും മറ്റ് കുടുംബാംഗങ്ങളുടെയും സാന്നിധ്യ ത്തിൽ നീലക്കുയിൽ എന്ന ചലച്ചിത്രത്തിന്റെ 64–ാം വാർഷികം തിരുവനന്തപുരത്ത് ആഘോഷിച്ചു. വൈലോപ്പിള്ളി സംസ്കൃതി ഭവനിലെ നവീകരിച്ച രാകേന്ദു ഓപ്പൺ എയർ ആഡിറ്റോറിയത്തിന്റെ ഉദ്ഘാടനത്തോടനുബന്ധിച്ചാണ് ഏറെ ഹൃദ്യമായ ഈ ചടങ്ങ് നടന്നത്. ഭാസ്കരൻ മാസ്റ്റർ സാംസ് കാരിക വേദിയുടെ ഉദ്ഘാടനവും ഇതോടൊപ്പം നടന്നു. മലയാളത്തിന്റെ നീലക്കുയിൽ എന്ന ഈ ആഘോഷ പരിപാടി വൈലോപ്പിള്ളി സംസ്കൃതി ഭവന്റെ സഹകരണത്തോടെ ഭാസ്കരൻ മാസ്റ്റർ സാം സ്കാരിക വേദിയാണ് സംഘടിപ്പിച്ചത്. സാംസ്കാ രിക വകുപ്പ് മന്ത്രി എ.കെ ബാലൻ ഉദ്ഘാടനം നിർവ ഹിച്ചു. ഭാസ്കരൻ മാസ്റ്റർ സാംസ്കാരിക വേദി യുടെ പ്രഥമ നീലക്കുയിൽ പുരസ്കാരം നടൻ നെടു മുടി വേണുവിനും ഭാസ്കരൻ മാസ്റ്റർ പുരസ്കാരം കവിയും ഗാനരചയി താവുമായ പൂവച്ചൽ ഖാദറിനും മന്ത്രി സമ്മാനിച്ചു. പി. ഭാസ്ക രന്റെ ഭാര്യ ഇന്ദിരാ ഭാസ്കരൻ , ഗായകരായ പി.ജയചന്ദ്രൻ, പന്തളം ബാലൻ, നീലക്കുയിൽ എന്ന സിനിമയിൽ ബാലതാരമായി അഭിനയിച്ച വിപിൻ മോഹൻ, അക്കോർഡിയൻ ബി.വേണുഗോപാലൻ നായർ, സിനിമാ പിന്നണി ഗായകരും സമം എന്ന സംഘടനയുടെ പ്രസി ഡന്റുമായ സുധീപ്കുമാർ, സെക്രട്ടറി രവിശങ്കർ, ഗായിക അഖിലാ ആനന്ദ്, സിനിമാ പി.ആർ.ഒ റഹിം പനവൂർ, വിനയൻ, മണി തുടങ്ങി യവരെ മന്ത്രി ആദരിച്ചു. ഭാസ്കരൻ മാസ്റ്ററുടെ പേരിലുള്ള പരിപാ ടികൾ കേരളം മുഴുവനും നടത്തണമെന്നും അതിനു വേണ്ടുന്ന എല്ലാ പിന്തുണയും ഉണ്ടാകുമെന്നും പി.ജയചന്ദ്രൻ പറഞ്ഞു. വൈലോ പ്പിള്ളി സംസ്കൃതി ഭവന്റെ പ്രവർത്തനങ്ങൾ ഉൾപ്പെടുത്തിയ ഡോക്യു മെന്ററിയുടെ സി.ഡി പ്രകാശനം മന്ത്രി നിർവഹിച്ചു. പി.ഭാസ്കരന്റെ നീ ലക്കുയിൽ മുതൽ വെങ്കലം വരെയുള്ള ചലച്ചിത്രങ്ങളിലെ അനശ്വര ഗാനങ്ങൾ ഗായകർ ആലപിച്ചു.

റഹിം പനവൂർ



ലക്ഷ്യബോധത്തിലൂടെ ലക്ഷ്യത്തിലേക്ക്

എന്നെ മുൻപോട്ട് നയിക്കുന്നത് ലക്ഷ്യങ്ങളാണ് – മുഹമ്മദ് അലി

ജീവിതത്തിൽ വിജയി ആകണമെങ്കിൽ ലക്ഷ്യബോധം കൂടിയേ തീരൂ. ലക്ഷ്യബോധമില്ലെങ്കിൽ നമുക്ക് ജീവിതത്തിന്റെ അർത്ഥം തന്നെ മനസ്സിലാക്കുവാൻ കഴിയാതെ വരും. ലക്ഷ്യമുണ്ട് എന്നാൽ പാതി ദൂരം സഞ്ചരിച്ചു കഴിഞ്ഞു എന്നാണ് സിഗ് സിഗ്ലർ അഭിപ്രായപ്പെട്ടിരിക്കുന്നത്. ജീവിതത്തിൽ എന്ത് നേട്ടം ഉണ്ടാക്കാൻ കഴിയും എന്നതിനുള്ള ഒരു സൂചകമാണ് ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Goals). ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുവാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്ന ആളുകൾ അവ എങ്ങനെ രൂപപ്പെടുത്താം എന്നതിനേപ്പറ്റിയും ബോധവാന്മാരാകേണ്ടതുണ്ട്. ജീവിതത്തിൽ നിന്ന് എന്തൊക്കെ നേടണം എന്ന പ്രതീക്ഷയിലാണ് ലക്ഷ്യബോധത്തിന്റെ ആരംഭം. നമ്മൾ രൂപപ്പെടുത്തുന്ന ലക്ഷ്യങ്ങൾക്ക് നമ്മെ എല്ലായ്പ്പോഴും പ്രചോദിപ്പിക്കുവാൻ കഴിവുണ്ടായിരിക്കണം. നമ്മൾ ജീവിതത്തിൽ കൂടുതൽ പ്രാധാന്യം നൽകുന്ന കാര്യങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു നിൽക്കുന്നതാവണം നമ്മുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ. ബിസിനസ് മേഖലയിൽ സജീവമായി നിൽക്കുന്ന ആളുകൾ ആ മേഖലയ്ക്ക് പ്രാമുഖ്യം നൽകുന്ന ലക്ഷ്യങ്ങൾക്കാവണം പ്രാധാന്യം നൽകേണ്ടത്. കായിക മേഖലയിലോ വിദ്യാഭ്യാസ മേഖലയിലോ പ്രവർത്തിക്കുന്ന വ്യക്തികൾ ആ മേഖലകളിലായിരിക്കണം ലക്ഷ്യങ്ങൾക്ക് രൂപം നൽകേണ്ടത്.

ലക്ഷ്യങ്ങൾ പലതരം

സമയത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ലക്ഷ്യങ്ങളെ നമുക്ക് മൂന്നായി തിരിക്കാം. ഹ്രസ്വകാല ലക്ഷ്യങ്ങൾ, ദീർഘകാല ലക്ഷ്യങ്ങൾ, ലൈഫ്ടൈം ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്നിവയാണവ. ആറുമാസം അല്ലെങ്കിൽ ഒരു വർഷം വരെയുള്ള കാലയളവിനുള്ളിൽ നേടിയെടുക്കുവാൻ കഴിയുന്ന ലക്ഷ്യങ്ങളാണ് ഹ്രസ്വകാല ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Short Term Goals). ഒരു വർഷം മുതൽ മൂന്നു വർഷം വരെയുള്ള കാലയളവിനുള്ളിൽ നേടിയെടുക്കുവാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ലക്ഷ്യങ്ങളെ ദീർഘകാല ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Long Term Goals) എന്ന് വിളിക്കാം. മൂന്നു വർഷത്തിൽ കൂടുതൽ സമയമെടുത്ത് ജീവിതകാലംകൊണ്ട് നേടിയെടുക്കുവാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ലക്ഷ്യങ്ങളെ ലൈഫ് ടൈം ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Life Time Goals) എന്നും വിളിക്കാം.

ജീവിതത്തിന്റെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഏഴ് മേഖലകളിൽ നമുക്ക് ലക്ഷ്യങ്ങൾ രൂപപ്പെടുത്താം

1.തൊഴിൽ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Career Goals)

നാം ചെയ്യുന്ന തൊഴിലിന്റെ മേഖലയിൽ നമുക്ക് ലക്ഷ്യങ്ങൾ രൂപപ്പെടുത്താം. അവ തൊഴിൽ മാറ്റവുമായി ബന്ധപ്പെട്ടാകാം, പ്രമോഷനുമായി ബന്ധപ്പെട്ടാകാം അല്ലെങ്കിൽ ഒരു പുതിയ ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ടാകാം.

2. സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Financial Goals)

റിട്ടയർമെന്റ്, വീട് വാങ്ങൽ, കാറ് വാങ്ങൽ, ബാധ്യതകൾ തീർക്കൽ, നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്തുന്നത് തുടങ്ങിയ ലക്ഷ്യങ്ങളൊക്കെ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നവയാണ്.

3. ആത്മീയ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Spiritual Goals)

കൃത്യമായുള്ള ദേവാലയ സന്ദർശനങ്ങൾ, തീർത്ഥാടനയാത്രകൾ, കാരുണ്യ പ്രവർത്തനങ്ങൾ, യോഗ, മെഡിറ്റേഷൻ തുടങ്ങിയവയൊക്കെ ആത്മീയ ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ പരിധിയിൽപ്പെടുന്നു.

4.വിദ്യാഭ്യാസ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Educational Goals)

പുതിയ കാര്യങ്ങൾ പഠിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട, പുത്തനറിവുകൾസാംശീകരിക്കുന്നതുമായിബന്ധപ്പെട്ട പുതിയ കഴിവുകൾ വളർത്തുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട ലക്ഷ്യങ്ങളെ വിദ്യാഭ്യാസ ലക്ഷ്യങ്ങൾ എന്നു വിളിക്കാം.

5.ബന്ധങ്ങളുടെ മേഖലയിലെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Relationship Goals)

കുടുംബത്തോടൊപ്പം യാത്ര പോകുക, സമയം ചില വഴിക്കുക, സംഭാഷണങ്ങളിൽ ഏർപ്പെടുക, ഭക്ഷണം കഴിക്കുക തുടങ്ങി പരിചയങ്ങളെയും ബന്ധങ്ങളെയും സൗഹൃദങ്ങളെയും ഊട്ടി ഉറപ്പിക്കുന്ന എന്തിനെയും റിലേഷൻഷിപ്പ് ഗോളുകൾ എന്ന് പറയാം.

6. വ്യക്തിത്വ വികസന ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Personality Development Goals)

വ്യക്തിത്വ വകസനത്തിന്റെ മേഖലയിലും നമുക്ക് ലക്ഷ്യങ്ങളാകാം. അത് ഒരു നല്ല മനോഭാവം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുന്നതോ, നല്ല ചിന്തകളുടെ ഉടമകളായിതീരുന്നതോ, വസ്ത്രധാരണത്തിൽ ശ്രദ്ധിക്കുന്നതോ ഒക്കെ ആകാം.

7. ആരോഗ്യ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Physical & Health Goals)

ആരോഗ്യലക്ഷ്യങ്ങളും വിജയികളെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളംപ്രധാനമാണ്. മാനസികസമ്മർദ്ദം ഒഴിവാക്കുക, കൃത്യമായി വ്യായാമം ചെയ്യുക, ഭക്ഷണകാര്യത്തിൽ വേണ്ട ക്രമീകരണങ്ങൾ വരുത്തുക, മദ്യം പുകവലി തുടങ്ങിയ ദുശ്ശീലങ്ങളിൽ നിന്ന് ഒഴിഞ്ഞു നിൽക്കുക എന്നിവയൊക്കെ ആരോഗ്യ ലക്ഷ്യങ്ങളാണ്.

സ്മാർട്ട് ആവട്ടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ലക്ഷണമൊത്ത ലക്ഷ്യങ്ങളെ നമ്മൾ സ്മാർട്ട് ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Smart Goals) എന്നു പറയാറുണ്ട്. നമ്മുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾക്ക് വേണ്ട ഗുണങ്ങളെയാണ് ഇത് സൂചിപ്പിക്കുന്നത്.

S- Specific

M- Measurable

A- Attainable

R- Relevant

T- Time bound

ലക്ഷ്യങ്ങൾ specific ആയിരിക്കണം അഥവാ കൃത്യതയുള്ളവ ആയിരിക്കണം. കൃത്യതയില്ലാത്ത ലക്ഷ്യങ്ങളുമായി എന്തിനെങ്കിലും ഇറങ്ങി പുറപ്പെടുന്നവർ



ലക്ഷ്യങ്ങൾ Time bound ആയിരിക്കണം അഥവാ സമയബന്ധിതമായി നേടിയെടുക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നതായിരിക്കണം. സമയപരിധിയുള്ള സ്വപ്നങ്ങളെയാണ് ലക്ഷ്യങ്ങളെന്ന് വിളിക്കുന്നത്.

ആഴമറിയാതെ ആറ്റിലിറങ്ങുന്നതിന് തുല്യമാണ്. ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുവാൻ ലക്ഷ്യം വയ്ക്കുന്ന വ്യക്തിക്ക് എന്ത് ബിസിനസ്സാണ് ആരംഭിക്കുവാൻ പോകുന്നത് എന്ന വ്യക്തത ഉണ്ടാവേണ്ടതുണ്ട്. എന്ത് നേട്ടമാണ് പ്രസ്തുത ലക്ഷ്യംകൊണ്ട് നേടിയെടുക്കേണ്ടത് എന്ന് നമുക്ക് അളക്കാൻ സാധിക്കണം അതിനെ നമ്മൾ Measurability എന്നു പറയുന്നു. കഠിനമായി പരിശ്രമിച്ചാൽ നേടിയെടുക്കുവാൻ കഴിയുന്നതാവണം നമ്മുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Attainability). നമ്മുടെയും നമ്മളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടു നിൽക്കുന്നവരുടെയും ജീവിതത്തെ സംബന്ധിച്ചിടത്തോളം പ്രാധാന്യമുള്ളതായിരിക്കണം നമ്മുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ (Relevance) അവസാനമായി ലക്ഷ്യങ്ങൾ Time bound ആയിരിക്കണം അഥവാ സമയബന്ധിതമായി നേടിയെടുക്കുവാൻ സാധിക്കുന്നതായിരിക്കണം. സമയപരിധിയുള്ള സ്വപ്നങ്ങളെയാണ് ലക്ഷ്യങ്ങളെന്ന് വിളിക്കുന്നതെന്നാണ് നെപ്പോളിയൻ ഹിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്നത്.

ലക്ഷ്യങ്ങൾ എഴുതി വയ്ക്കാം

എഴുതി വയ്ക്കുന്ന ലക്ഷ്യങ്ങൾക്ക് ഒരു മാന്ത്രിക ശക്തിതന്നെയുണ്ട്. നേടിയെടുക്കേണ്ടതിന്റെ മുൻഗണനാ ക്രമത്തിലാവട്ടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ രേഖപ്പെടുത്തുന്നത്. ഏറ്റവും പ്രധാനമായ ലക്ഷ്യം ആദ്യം വരത്തക്ക രീതിയിൽ ലക്ഷ്യങ്ങൾ എഴുതി സൂക്ഷിച്ചാൽ പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യങ്ങൾ ഒരിക്കലും നമ്മൾ ഒഴിവാക്കുകയില്ല.

ഒരിക്കൽ ഒരു അദ്ധ്യാപകൻ കുട്ടികൾക്ക് മുൻപിൽ ഒരു പരീക്ഷണം നടത്തി. അദ്ദേഹം നാല് സ്ഫടികപാത്രങ്ങളുമായാണ് ക്ലാസ്സിലേക്ക് വന്നത്. കൂട്ടത്തിൽ വലുപ്പം കൂടിയപാത്രം കാലി ആയിരുന്നു. ചെറിയ പാത്രങ്ങൾ തുല്യ വലുപ്പത്തിലുള്ളവ ആയിരുന്നു. അവയിൽ ഓരോന്നിലും യഥാക്രമം പാറക്കഷ്ണങ്ങൾ, ഉരുളൻകല്ല്, മണൽ എന്നിവ നിറച്ചിരുന്നു. ക്ലാസ്സിലെ ഏറ്റവും മിടുക്കനായ ഒരു വിദ്യാർത്ഥിയെ വിളിച്ച് ചെറിയ പാത്രങ്ങളിലെ സാധനങ്ങൾ വലിയ സ്ഫടിക പാത്രത്തിൽ നിറയ്ക്കുവാൻ അദ്ദേഹം ആവശ്യ

പ്പെട്ടു. ആ വിദ്യാർത്ഥി ആദ്യം മണൽ എടുത്ത് സ്ഫടിക പാത്രത്തിലേക്ക് ഇട്ടപ്പോഴേക്കും പാത്രം നിറഞ്ഞു. അപ്പോൾ അദ്ധ്യാപകൻ അതേ വലുപ്പമുള്ള മറ്റൊരു സ്ഫടികപാത്രം കൊണ്ടുവന്നു. അതിൽ ആദ്യം പാറകഷ്ണങ്ങൾ നിറച്ചു. പിന്നീട് ഉരുളൻ കല്ലുകൾ നിറയ്ക്കാൻ ആരംഭിച്ചു. വലിയ പാറകഷ്ണങ്ങളുടെ ഇടയിലൂടെ ഉരുളൻ കല്ലുകൾ മുഴുവൻ അദ്ദേഹം പാത്രത്തിൽ നിറച്ചു. പിന്നീട് മണൽത്തരി മുഴുവനും അദ്ദേഹം പാത്രത്തിൽ നിറച്ചു. ഇതിനുശേഷം അദ്ധ്യാപകൻ വിദ്യാർത്ഥികളോട് പറഞ്ഞു. ഏറ്റവും പ്രാധാന്യമുള്ള കാര്യങ്ങൾക്ക് നാം ആദ്യ പരിഗണന നൽകിയാൽ നമ്മുടെ എല്ലാ കാര്യങ്ങളും ചെയ്ത് തീർക്കുവാൻ നമുക്ക് സാധിക്കും. ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ കാര്യത്തിലും ഇത് പ്രധാനമാണ്. ഏറ്റവും പ്രാധാന്യമർഹിക്കുന്ന ലക്ഷ്യത്തിനാവട്ടെ നമ്മുടെ പ്രഥമ പരിഗണന "Lack of time is actually lack of Priorities" എന്ന അമേരിക്കൻ പ്രഭാഷകൻ തിമോത്തി ഫെറിസിന്റെ വാക്കുകൾ ഇവിടെ പ്രസക്തമാണ്.

വലിയ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടിയെടുക്കുവാൻ നാം ചില ചെറിയ കാര്യങ്ങളെ ഉപേക്ഷിക്കേണ്ടതായി വന്നേക്കാം. പരിത്യാഗം കൂടാതെ മഹത്വം കൈവരില്ല എന്നാണല്ലോ വോൾട്ടയർ പറഞ്ഞത്. വർഷങ്ങൾക്കു മുൻപ് ബാംഗ്ലൂർ ഇന്ദിരാനഗറിൽ താൽക്കാലിക കണ്ടക്ടറായി ജോലിനോക്കിയിരുന്ന ഒരു ചെറുപ്പക്കാരനുണ്ടായിരുന്നു പത്തു രൂപയായിരുന്നു അദ്ദേഹത്തിന്റെ ദിവസവേതനം മാത്രമല്ല ഈ കൂലി എല്ലാ ദിവസവും കിട്ടുമെന്ന ഉറപ്പുമുണ്ടായിരുന്നില്ല. ഏതെങ്കിലും സ്ഥിരം ജീവനക്കാരൻ അവധിയെടുത്തിട്ടുണ്ടെങ്കിൽ ആ റൂട്ടിൽ കണ്ടക്ടറായി പോകാം അതിനുള്ള കൂലി കിട്ടും അതായിരുന്നു കരാർ. ഒരിക്കൽ ചിന്മയ മിഷൻ ഹോസ്പിറ്റർ റോഡിലൂടെ പോയ ബസിൽ ചെക്കിംഗ് ഇൻസ്പെക്ടർ കയറി. മുൻപ് പറഞ്ഞ ചെറുപ്പക്കാരനായിരുന്നു അന്ന് കണ്ടക്ടർ. ബസിൽ നല്ല തിരക്കായിരുന്നതിനാൽ എല്ലാവർക്കും ടിക്കറ്റ് നൽകാൻ അദ്ദേഹത്തിന്





കഴിഞ്ഞിരുന്നില്ല. ടിക്കറ്റ് ഇൻസ്പെക്ടർ അത് മേലധികാരികളെ അറിയിച്ചു. സംഭവം എം.ഡിയുടെ അടുത്തെത്തി. ആ കണ്ടക്ടറെ സസ്പൻഡ് ചെയ്യാൻ അദ്ദേഹം ഓർഡറിട്ടു. വൈകുന്നേരമായപ്പോഴേക്കും തൊഴിലാളി യൂണിയൻ നേതാവ് എംഡിയുടെ ഓഫീസിലെത്തി അദ്ദേഹത്തോട് പറഞ്ഞു. ദസറദിനത്തിൽ ഞങ്ങൾ അവതരിപ്പിക്കുന്ന നാടകത്തിലെ നായകനായ ഭീമന്റെ വേഷം അവതരിപ്പിക്കുന്ന ആളെയാണ് സാറ് സസ്പൻഡ്ചെയ്തത്. നാടകം നടന്നില്ലെങ്കിൽ പരിപാടി കുളമാകും. സാറാണ് പരിപാടിയുടെ മുഖ്യാതിഥി ഇത് കേട്ട എംഡി ആ സസ്പൻഷൻ ഓർഡർ പിൻവലിച്ചു. കൃത്യം ഒരാഴ്ചയ്ക്ക് ശേഷം ആ ചെറുപ്പക്കാരൻ രാജിവയ്ക്കുവാൻ തീരുമാനിച്ചതായി എംഡി കേട്ടു. അദ്ദേഹം ആ ചെറുപ്പക്കാരനെ വിളിപ്പിച്ച് പറഞ്ഞു രണ്ട് മൂന്നു വർഷംകൊണ്ട് നിങ്ങൾ ഒരു സ്ഥിരം കണ്ടക്ടറാകും. ഇപ്പോൾ രാജിവച്ചാൽ അത് ഒരു മണ്ടത്തരമാകും. അത്കേട്ട ആ കണ്ടക്ടർ പറഞ്ഞു എനിക്ക് മദ്രാസിൽ പോയി ഭാഗ്യം പരീക്ഷിക്കണം. ആ ചെറുപ്പക്കാരനാണ് പിന്നീട് തെന്നിന്ത്യയിലെ ഏറ്റവും പ്രശസ്തനായ സിനിമതാരമായ രജനീകാന്തായി വളർന്നത്. ലക്ഷ്യബോധവും തീഷ്ണതയും വലിയ ലക്ഷ്യങ്ങൾക്ക് വേണ്ടി ചെറിയ കാര്യങ്ങൾ മാറ്റിവയ്ക്കാനുള്ള മനസ്സുമാണ് ആ ചെറുപ്പകാരനെ സ്റ്റൈൽ മന്നനാക്കി മാറ്റിയത്.

മൈലുകൾ നീളുന്ന ഒരു യാത്രയുടെ തുടക്കം ഒരു ചെറിയ കാൽവയ്പ്പോടുകൂടിയാണ് എന്ന അർത്ഥം വരുന്ന ഒരു ചൈനീസ് പഴമൊഴിയുണ്ട്. ലക്ഷ്യബോധം ഈ കാൽവയ്പ്പ് പോലെയാണ്. ദീർഘമായ ജീവിതയാത്രയുടെ ആരംഭമാണത്. വേദനയും തളർച്ചയും ഉണ്ടാകുമ്പോഴും മുന്നോട്ടു കുതിക്കാൻ ലക്ഷ്യബോധം നമ്മെ സഹായിക്കും. ●



അരുൺ ജോർജ്ജ് മാമ്പ്ര

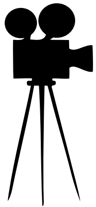
അസിസ്റ്റന്റ് പ്രൊഫസർ
ഭാരത് മാതാ കോളേജ് ഓഫ് കൊമേഴ്സ് & ആർട്സ്, ആലുവ
mail id: arunmampra@gmail.com







CREW



Client: Clarus Wedding & Designer Jewellery
Agency: Anonymous Creative & Media Services
Strategy, Concept & Script: Anonymous Creative & Media Services (Bangalore)
Client Servicing: Sreejith K.S
Senior Visualizer: Naufal V.K
Production House: PUPA Production

Director: Appunni Nair (Sajith)
DOP: Mahesh Raj
Stylist: Christinarose Joseph
Art: Dileep Nath Um
Editor: Junaid EP (TAD Studios)
Online & Coloring: Vineesh Vijayan
Executive Producer: Appunni Nair, Ritty Mathew

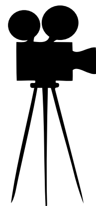
Fashion Photography: Mathew
Music Director: Sanu K Said
Make Up: Shoshanka Bordo Copy writer: Mary Merilyn
Casting Director: Naressh Krishna
Production Managers: Sajeer TP, Shabeer

UBER





CREW



Client : UBER INDIA
Agency : Stark Communications
Creative Director : Jacob Thomas
Client servicing : Jyothi Nambiar, Jayadev Nair
Copy Writer: Nandutty K S
Director : Appunni Nair (sajith)
Production House : Pupa production
Executive Producer: Ritty Mathew
Cinematographer : Mahesh Raj
Models - Parvathy, Jolly, Wins, Rahul Arcon

Styling : Shilka Raj
Makeup : Nejil
Art Director : Swami
Music Director : Sanu Sayed
Editing : Junaid
TAD Online & Coloring : Vineesh Vijayan (Black Maria)
Graphics : Sanju Tom George (John &Tom Studios)
Storyboard Artist : Arun

Sound Engineer: Abey
Assistant Directors - Alfred Thomas, Sanah Ahammed, Freddie
Casting Director : Naresh Krishna
Writer : Archana Gangothri
Production : Shameer P.K
Making video: Rahul Raj, Arun
Auditor : Ranjith chandran
Pupa Office : Rahul Arcon





Model Code: 76/2018

Model Code: 77/2018





tips n tricks



Adobe Photoshop-ൽ PRECISE LENS FLARE create ചെയ്യുന്നത് എങ്ങിനെയെന്ന് വിശദീകരിക്കുകയാണ് ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ.

Designer's Corner

തയ്യാറാക്കിയത് TK Wilson



Adobe Photoshop-ൽ ഏതെങ്കിലും ഒരു ഇമേജിന്റെ 'night view' തയ്യാറാക്കുമ്പോൾ അതിൽ ലൈറ്റുകളോടൊപ്പം ഒരു 'Lens Flare' കൊടുക്കുന്നത് ആ ഇമേജിനെ കൂടുതൽ ആകർഷകമാക്കുന്നതാണ്. അത് നമ്മൾ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന ഒരു പോയിന്റിൽ കൃത്യമായി position ചെയ്യുന്നതാണ് **Precise Lens Flare.** ഇത് എങ്ങിനെ ചെയ്യാമെന്ന് നോക്കാം.

ആദ്യമായി ആവശ്യമുള്ള ഇമേജ് ഓപ്പൺ ചെയ്തതിന്ശേഷം info panel എടുക്കുക (Window>Info). തുടർന്ന് ഇമേജിന്റെ ഏതു ഭാഗത്താണോ Lens Flare കൊടുക്കേണ്ടത് ആ ഭാഗത്ത് point ചെയ്യുമ്പോൾ info palette-ൽ X, Y എന്നിവക്ക് നേരെ കാണപ്പെടുന്ന values കുറിച്ചുവയ്ക്കുക. (ഫോട്ടോഷോപ്പിന്റെ workspace ആണ് താഴെ കൊടുത്തിരിക്കുന്നത്. അതിൽ Info Panel കാണാം. ഒരു മഞ്ഞ വൃത്തവും ശ്രദ്ധിക്കുക. കൂടാതെ Lens Flare കൊടുത്തിരിക്കുന്നതും കാണാവുന്നതാണ്). അതിന്ശേഷം **Filter>Render>Lens Flare...** എടുക്കുക. Alt/Option ഉപയോഗിച്ച് ഈ വിൻഡോയിൽ എവിടെയെങ്കിലും ക്ലിക് ചെയ്യുക. ഇപ്പോൾ തുറന്നുവരുന്ന ചെറിയ ബോക്സിൽ നമ്മൾ കുറിച്ചുവച്ച X, Y values ടൈപ്പ് ചെയ്തു OK കൊടുക്കുക. ഇപ്പോൾ ഈ Lens Flare നമ്മൾ ഉദ്ദേശിച്ച പോയിന്റിൽ വരുന്നതിന്റെ preview കാണാവുന്നതാണ്. തുടർന്ന് ആ വിൻഡോയിൽ കാണുന്ന പല ഓപ്ഷൻസ് പരീക്ഷിച്ച് തൃപ്തിയായാൽ OK കൊടുക്കുക. ഇപ്പോൾ ആ ഇമേജിൽ കൃത്യമായി നമ്മൾ പോയിന്റ് ചെയ്ത സ്ഥലത്തു തന്നെ Lens Flare വന്നിരിക്കുന്നത് കാണാം!

InDesign, Illustrator, Photoshop എന്നിവയുടെ മലയാളത്തിലുള്ള video tutorials കാണുന്നതിനായി താഴെ കാണുന്ന YouTube Channel, Facebook Page എന്നിവ സന്ദർശിക്കുക, subscribe ചെയ്യുക, അഭിപ്രായങ്ങൾ രേഖപ്പെടുത്തുക, share ചെയ്യുക.

tkwill2son@gmail.com www.youtube.com/c/WilsonKunjan
www.facebook.com/youwillearngraphicdesigning



the other truth

So Mie is a copywriter currently working at an advertising agency in UAE. His career spans over 28 years with stints at industry leading creative houses in Keralam and numerous campaigns. He also used to engage students in advertising at the School of Communications, Mahatma Gandhi University.



So Mie

Quote your thought

We all quote quotes. They're handy when we feel a lack of intensity and depth in our own words. They kind of give some gravitas to what we're saying or writing. And, they're free!

The problem with 'quotes' is that they're likely to have been quoted by someone somewhere, and we have no idea how many times.

More disturbing is the feeling that we're quoting someone else to prove our point.

So why can't we use our own quotes?

I had this idea while working on a special edition magazine on inspiring leaders. The pages of the magazine were peppered with quotes. To go with the style, I put a headline I wrote in inverted commas. After reading it, one of the sponsors of the magazine asked me whose quote it was. My gut prevented me from saying "oh, it's mine". Instead, I said "anonymous".

"It's great, let's keep it" was his response.

I learned something at that very instant: you don't have to be famous to jot down a great quote. You don't have to be right either.

The trick is to take a common subject, write something opposed to popular belief, and put it in inverted commas. It's that simple. If you can make it visually appealing with a unique font, color and illustration and flash it across the social media, you're instantly in the big league.

The thought behind Quote Your Thought originally was to tweet my 'uncaught' quotes and inspire readers to write their own fresh quotes. Then I realized that I didn't have a Twitter account, and that I was never going to have one! So I thought to share them with you in print.

Quotes can be either palliative or provocative. I'm more on the provocative side. Thrown in here are a couple of my business quotes. Check them out. And join in the conversation, with counter quotes if you can.

Success:
"The problem with success is that we tend to measure it with wealth."

Teamwork:
"Teamwork is not just working together. It's making the impossible possible together."

Time:
"There's no good time or bad time. There's only right time and wrong time."

Market:
"Judge a person by what he sells, not by what he buys."

Brand:
" Wearing big brands makes you nothing more than a walking billboard. "

Luxury shopping:
"A vain reaction where you sprain your brain and drain your gain."

Printed, Published and Owned by Mathew K., Effective Publications, Mulamoottil Building, Cathedral Road, Manorama South, Kottayam - 686 001 Kerala. and Printed at Southern Printing House, Sastri Road Extn., Mugal Palace Building, Collectorate P.O., Kottayam - 686 002, Kerala.